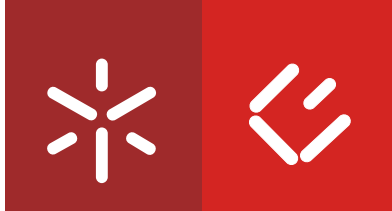


Universidade do Minho
Escola de Economia e Gestão

Elisabete Maria Pereira Rocha

**Práticas de Cooperação entre as
Organizações do Terceiro Setor e
as Empresas Lucrativas**

Abril de 2013



Universidade do Minho

Escola de Economia e Gestão

Elisabete Maria Pereira Rocha

**Práticas de Cooperação entre as
Organizações do Terceiro Setor e
as Empresas Lucrativas**

Dissertação de Mestrado
Mestrado em Economia Social

Trabalho realizado sob a orientação do
Professor Doutor Orlando Petiz Pereira

Abril de 2013

DECLARAÇÃO

Nome: Elisabete Maria Pereira Rocha

Endereço eletrónico: elysabete@gmail. Com

Número do Cartão de Cidadão: 12032995

Título dissertação: Práticas de Cooperação entre as Organizações do Terceiro Setor e as Empresas Lucrativas

Orientador: Professor Doutor Orlando Petiz Pereira

Ano de conclusão: 2013

Designação do Mestrado ou do Ramo de Conhecimento do Doutoramento: Economia Social

É AUTORIZADA A REPRODUÇÃO INTEGRAL DESTA DISSERTAÇÃO APENAS PARA EFEITOS DE INVESTIGAÇÃO, MEDIANTE DECLARAÇÃO ESCRITA DO INTERESSADO, QUE A TAL SE COMPROMETE;

Universidade do Minho, ____/____/____

Assinatura: _____

AGRADECIMENTOS

A dissertação que apresento, resultou de um trajeto atribulado, ao longo do qual fui recebendo o maior apoio e estímulo de muitos. Assim, deixo aqui os meus agradecimentos:

À Universidade do Minho e ao corpo docente da Escola de Economia e Gestão, especialmente aqueles que integraram a 2ª Edição do Mestrado em Economia Social.

Ao meu orientador, Professor Doutor Orlando Petiz Pereira pelo apoio incondicional, disponibilidade total e pela partilha de conhecimentos fundamentais na realização deste trabalho.

A todas as Organizações sem Fins Lucrativos e a todas as Empresas que participaram neste estudo, através dos instrumentos utilizados, pois sem a sua colaboração não seria possível reunir em tempo útil os elementos necessários para a sua concretização.

A todos os colegas e amigos do Mestrado, principalmente á Sandra Ramos, Isa Roque, Maria João Lemos e Rita Matias, pelos momentos passados nas viagens Porto/Braga e por todo o apoio.

Não poderia deixar de agradecer ao Carlos Peixoto, pela sua disponibilidade e ajuda no apoio informático.

Sou muito grata a todos os meus familiares pelo incentivo recebido ao longo destes anos, sobretudo aos meus pais, que sempre me acompanharam no percurso académico, pelo apoio, pela amizade e pelos valores transmitidos.

Ao meu marido, sou grata pelo seu amor, pelo companheirismo e por ter assumido muitas tarefas durante esta trajetória.

E principalmente ao meu filho, Duarte, que me acompanhou desde o início deste projeto, durante os nove meses de gravidez e depois ao meu lado, reclamando a atenção que um bebé merece e que muitas vezes não lhe consegui dar.

Práticas de Cooperação entre as Organizações do Terceiro Setor e as Empresas Lucrativas

RESUMO

A Cooperação é o resultado da ação conjunta de diferentes intervenientes, com a finalidade de somar esforços para determinados objetivos comuns. As práticas de Cooperação entre Organizações do Terceiro Setor e as Empresas Lucrativas, têm assumido um importante papel na diminuição dos desequilíbrios sociais e económicos da sociedade atual. Com este estudo, pretendemos perceber as verdadeiras motivações de ambos os parceiros para estabelecerem cooperação, analisando igualmente a relevância dessa cooperação para a sustentação económico-social e refletindo sobre os benefícios resultantes da mesma.

A amostra neste estudo, foi constituída por 71 Organizações do Terceiro Setor e por 54 Empresas Lucrativas, distribuídas pelos vários distritos do país, às quais foi pedido o preenchimento de um questionário. Os resultados obtidos mostram que as Associações de pequena dimensão são as mais representativas, atendendo à sua natureza jurídica e que as suas principais fontes de receita são os donativos. Contudo, as Empresas com maior representatividade são as de grande dimensão e pertencem ao setor do comércio. Depreendemos ainda, que a Cooperação traz benefícios quer para as Empresas Lucrativas, quer para as Organizações do Terceiro Setor. Para as primeiras, porque fomenta a sua interação com a comunidade e melhora a sua imagem empresarial; para as segundas, porque contribui para a sua sustentabilidade, permitindo o desenvolvimento de novos projetos que visam colmatar as desigualdades sociais. Como tal, os valores subjacentes a esta cooperação, permitem a sustentabilidade económico-social de projetos de âmbito social, direcionados para indivíduos ou grupos em situação de vulnerabilidade e exclusão social. Desta forma, este estudo vai de encontro aos pressupostos teóricos.

Palavras-chave: Cooperação; Organização, Terceiro Setor; Empresas; Bem-estar; Sociedade Civil.

Cooperation practices between The Third Sector Organisations and Profit-Making Companies

ABSTRACT

Cooperation is the result of the collective action between different intervention agents with the intent of joining efforts in order to achieve common goals. The cooperation actions between the Third Sector Organisations and Profitable Companies have played a very important role in terms of social and economic unbalance decrease within the present society. This study seeks to understand the real motivations from both partners to establish cooperation whilst analysing the relevance of this cooperation to the economic and social sustainability and pondering the its benefits.

The sample comprises 71 Third Sector Organisations and 54 Profitable Companies, distributed through all the country that were required to fill in an enquiry. Evidence unveil that small associations are the most representative ones in view of their legal nature and that their main sources of revenue are donations. However, companies with greater representativeness are the large ones in the commerce sector. Still, one may infer that cooperation brings benefits and thus favour both Profitable Companies and the Third Sector Organisations. Insofar the Profitable Companies are concerned, cooperation promotes and steers their interaction with the community and enhances their business image; as for the latter ones, it contributes to their sustainability whilst allowing for the development of new projects that aim to address social inequalities. In addition, the cooperation allow for the realisation of social and economic sustainability of social origin projects, individual or group oriented in a situation of vulnerability and social exclusion. Hence, this study was developed in order to meet the theoretical purposes.

Key-Words: Cooperation; Organisation, Third Sector; Companies; Well-being; Civil Society.

Índice Geral

AGRADECIMENTOS	iii
RESUMO	iv
ABSTRACT	v
ÍNDICE DE TABELAS	ix
ÍNDICE DE GRÁFICOS	x
ÍNDICE DE FIGURAS	xi
LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS	xi
CONTEXTO E JUSTIFICAÇÃO DO TEMA	12
I) APRESENTAÇÃO	13
II) OBJETIVOS DE ESTUDO	15
III) METODOLOGIA	15
IV) ORGANIZAÇÃO DO TRABALHO	16
CAPITULO I: DELIMITAÇÃO DO CONCEITO DE TERCEIRO SETOR	18
1.1 INTRODUÇÃO	19
1.2 CONTEXTUALIZAÇÃO HISTÓRICA DO TERCEIRO SETOR	19
1.3 A ECONOMIA SOCIAL – UMA ESFERA DO TERCEIRO SETOR	22
1.4 CONTRIBUTOS PARA A DELIMITAÇÃO DO CONCEITO DE TERCEIRO SETOR	25
1.5 CONCLUSÃO	31
CAPITULO II: O TERCEIRO SETOR EM PORTUGAL	34
2.1 INTRODUÇÃO	35
2.2 AS ORGANIZAÇÕES DO TERCEIRO SETOR EM PORTUGAL	35
2.2.1 AS FUNDAÇÕES	36
2.2.2 MUTUALIDADES	37
2.2.3. AS COOPERATIVAS	37
2.3 APRECIACÃO ÀS ORGANIZAÇÕES EXPOSTAS	38
2.4 O PESO DAS ORGANIZAÇÕES DO TERCEIRO SETOR NA ECONOMIA NACIONAL	40
2.5 OS DESAFIOS DAS OSFL DO TERCEIRO SETOR: COMPETITIVIDADE, SUSTENTABILIDADE E SOLIDARIEDADE.	42

2.6 CONCLUSÃO	46
 CAPITULO III: COOPERAÇÃO ENTRE AS OSFL DO TERCEIRO SETOR E AS EMPRESAS LUCRATIVAS	 47
3.1 INTRODUÇÃO	48
3.2 A COOPERAÇÃO INTERSETORIAL – ORGANIZAÇÕES SEM FINS LUCRATIVOS DO TERCEIRO SETOR E EMPRESAS LUCRATIVAS	48
3.3 DESENVOLVIMENTO DE UM PROCESSO DE COOPERAÇÃO	50
3.4 A RELEVÂNCIA DA COOPERAÇÃO PARA A SUSTENTAÇÃO ECONÓMICO-SOCIAL.....	52
3.5 CONCLUSÃO	57
 CAPITULO IV: METODOLOGIA	 59
4.1 INTRODUÇÃO	60
4.2 METODOLOGIA	61
4.2.1 A AMOSTRA	61
4.2.2 AS VARIÁVEIS	63
4.2.3 O QUESTIONÁRIO	63
4.2.4 O PRÉ-TESTE	69
 V- APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS	 71
5.1 ANÁLISE DE DADOS.....	72
5.1.1 CARACTERIZAÇÃO GERAL DAS OSFL DO TERCEIRO SETOR.....	72
5.1.2 CARACTERIZAÇÃO GERAL DAS EMPRESAS LUCRATIVAS	75
5.1.3 CARACTERIZAÇÃO DAS PRÁTICAS DE COOPERAÇÃO ENTRE AS OSFL DO TERCEIRO SETOR E AS EMPRESAS LUCRATIVAS	78
5.1.4 CARACTERIZAÇÃO DOS VALORES GERADOS PARA O BEM-ESTAR SOCIAL, RESULTANTES DA COOPERAÇÃO.....	85
5.2 SÍNTESE DOS RESULTADOS.....	93
 CONCLUSÕES GLOBAIS.....	 96
 BIBLIOGRAFIA	 99
 APÊNDICES	 106
APÊNDICE 1: QUESTIONÁRIO ENVIADO PARA AS EMPRESAS LUCRATIVAS.....	107

APÊNDICE 2: QUESTIONÁRIO ENVIADO PARA AS OSFL DO TERCEIRO SETOR.....	109
APÊNDICE 3: E-MAIL ENVIADO PARA AS EMPRESAS	111
APÊNDICE 4: E-MAIL ENVIADO PARA AS OSFL	112

Índice de tabelas

Tabela 1: Classificação Internacional das Organizações sem Fins Lucrativos	36
Tabela 2: Principais Indicadores por Grupos de OSFL do Terceiro Setor (2010)	40
Tabela 3: Principais Indicadores por Atividade (2010)	41
Tabela 4: Desenvolvimento de um processo de Cooperação: estádios e características	51
Tabela 5: Total de questionários enviados.	63
Tabela 6: Perfil da Organização sem Fins Lucrativos (OSFL).....	64
Tabela 7: Perfil da Empresa Lucrativa	65
Tabela 8: Caracterização das Práticas de Cooperação da OSFL.....	66
Tabela 9: Caracterização das Práticas de Cooperação pela Empresa Lucrativa	66
Tabela 10: Identificação dos valores gerados para o bem-estar social resultantes da Cooperação (OSFL do Terceiro Setor)	68
Tabela 11: Identificação dos valores gerados para o bem social resultante da Cooperação (Empresa Lucrativa)	69
Tabela 12: Fontes de receita da Organização Sem Fins Lucrativos.....	75
Tabela 13: Principais atividades económicas da Empresa.	78
Tabela 14: Plafom de Recursos	81

Índice de Gráficos

Gráfico 1: Análise comparativa de aceitação de conceitos entre Países	26
Gráfico 2: Análise comparativa de aceitação de conceitos- Novos Estados Membros	27
Gráfico 3: Evolução do nº de Cooperativas (1997-2010).....	38
Gráfico 4: Natureza Jurídica das Organizações Sem Fins Lucrativos.	72
Gráfico 5: Dimensão das Organizações Sem Fins Lucrativos.	73
Gráfico 6: Distritos da sede das Organizações Sem Fins Lucrativos.	74
Gráfico 7: Dimensão das Empresas.	76
Gráfico 8: Distrito da sede das Empresa	77
Gráfico 9: Empresas- Números de parceiros implicados em Práticas de Cooperação.	79
Gráfico 10: OSFL- Números de parceiros implicados em Práticas de Cooperação.....	79
Gráfico 11: OSFL- Duração temporal da prática de Cooperação.	80
Gráfico 12: Empresa- Duração temporal da prática de Cooperação	80
Gráfico 13: Motivações das OSFL para atuarem em Cooperação com uma Empresa.....	81
Gráfico 14: Motivações das Empresas atuarem em Cooperação com as OSFL.	82
Gráfico 15: Práticas de Cooperação mais frequentes das Empresas com as OSFL.....	83
Gráfico 16: Práticas de Cooperação mais frequentes das OSFL com as Empresas.....	84
Gráfico 17: Áreas preferenciais para Cooperação entre a Empresas e as OSFL.	85
Gráfico 18: Público que recebe maior interesse por parte das Empresas nos projetos de Cooperação	86
Gráfico 19: Áreas preferenciais para a Cooperação entre OSFL e as Empresas.	87
Gráfico 20: Público que recebe maior atenção por parte das OSFL nos projetos de Cooperação.....	88
Gráfico 21: Benefícios apresentados pelas Empresas, para atuarem em Cooperação.	89
Gráfico 22: Benefícios apresentados pelas OSFL para atuarem em Cooperação.....	90
Gráfico 23: OSFL- Grau de importância das Práticas de Cooperação.	92
Gráfico 24: Empresas- Grau de importância das Práticas de Cooperação.	92

Índice de Figuras

Figura 1: Análise do Terceiro Setor	24
Figura 2: O Terceiro Setor no Triângulo do Bem- estar	29
Figura 3: Fundos das OSFL do Terceiro Setor em Portugal.....	44

Lista de Abreviaturas e Siglas

OTS- Organizações do Terceiro Setor

VAB- Valor Acrescentado Bruto

OSFL- Organizações Sem Fins Lucrativos

IPSS- Instituições Particulares de Solidariedade Social

ONG- Organizações Não Governamentais

ISTR – International Society for Third Sector Research

INE- Instituto Nacional de Estatística

INSCOOP- Instituto António Sérgio para o Setor Corporativo.

CONTEXTO E JUSTIFICAÇÃO DO TEMA

i) Apresentação

Portugal vive hoje uma situação de crise económica e social que se agrava de dia para dia. Torna-se necessária e urgente ações corretivas e preventivas por parte da sociedade civil, que objetivem colmatar os desajustamentos do sistema e lançar alicerces estruturais para o desenvolvimento. Mas, esta preocupação com os problemas sociais não é de hoje. Desde sempre se manifestaram de forma viva na sociedade. A evolução destas preocupações fizeram surgir o designado Terceiro Setor que, segundo Júnior (2005:10) é *“composto por um diversificado grupo de instituições que atuam no fornecimento de bens e serviços públicos, tendo por objetivo principal a melhoria das condições de vida de todos os indivíduos”*. Por seu lado, Vilanova (2004:32), considera-o como *“o conjunto de organizações privadas que desenvolvem ações que visam a prestação de serviços considerados de interesse público, cujos resultados alcançados se revertem para a própria sociedade”*.

O Terceiro Setor afirma-se, atualmente, como um sector emergente e imprescindível para dar resposta aos novos desafios da sociedade e da economia global. De uma forma geral, o Terceiro Setor e as organizações que o compõem, como são exemplo as Instituições Particulares de Solidariedade Social (IPSS) e as Organizações Não Governamentais (ONG), prestam uma ajuda inquestionável junto das populações mais vulneráveis aos impactos económicos e sociais desta crise.

Mas, as atuais Organizações do Terceiro Setor, inseridas em contextos de grandes mudanças, são particularmente importantes na dinamização da economia. São elas que, muitas vezes, sobretudo em zonas desprotegidas, são os agentes económicos que dinamizam economias locais e impulsionam a criação de emprego. Desenvolvendo a sua atuação numa área muito vasta da sociedade civil e envolvendo muitas partes interessadas, tornam-se num espaço pleno de potencialidades onde coexistem beneficiários de diversos extratos económicos e níveis etários, trabalhadores e dirigentes, muitos dos quais constituem poderosas influências locais.

Atualmente as Organizações do Terceiro Setor enfrentam, cada vez mais, desafios e esforços para a concretização das suas ações e para a sustentabilidade das mesmas, pois os rendimentos que geram dos seus serviços são insuficientes, provocando uma elevada

dependência de financiamentos externos. Neste sentido, algumas Empresas Lucrativas têm demonstrado interesse pelo desenvolvimento de uma textura social de entreajuda com as Organizações do Terceiro Setor. Como tal, atendendo a este interesse, a cooperação entre os dois setores, poderá assumir, no futuro, um papel relevante na maximização dos ganhos económico-sociais, tendo por base o entendimento, a entreajuda, a cooperação e o estabelecimento de objetivos comuns.

Neste contexto, as Empresas pertencentes ao Setor Lucrativo, tem vindo a estreitar relações com as Organizações do Terceiro Setor, procurando nesta atuação uma mais-valia, com impacto na sua imagem externa e na sua prática interna. Ao nível externo, a sua ligação a uma organização do Terceiro Setor ou a uma causa solidária, pode facilitar a sua interação com a comunidade, torná-la mais recetiva à atividade empresarial e melhorar a opinião dos clientes, acionistas, fornecedores e população em geral face aos seus produtos e à sua atividade. Por outro lado, a organização pode constituir, principalmente ao nível regional e local, um barómetro importante de mudança social e de dinâmica económica. Já na dimensão interna, a criação de laços entre as Empresas Lucrativas e as estruturas da sociedade civil, podem potenciar uma maior identificação entre os colaboradores e entre estes e a organização, estimulando o seu sentido de pertença, o orgulho na marca e a coesão interna.

Como acreditamos que as Organizações do Terceiro Setor, mais precisamente as Organizações sem Fins Lucrativos, poderão assumir um papel de moderação nos desequilíbrios sociais e económicos da sociedade atual, pensamos que a sua longevidade, independência e sucesso estão interligados com as operações eficientes que podem desenvolver, nomeadamente, a criação de estratégias de cooperação com as Empresas. No entanto, os objetivos desta cooperação bilateral não poderão esquecer a sua verdadeira missão de cariz social.

Dentro deste espírito, a elaboração desta dissertação, constitui uma narrativa e um contributo para uma reflexão sobre as práticas de cooperação entre as Organizações sem Fins Lucrativos do Terceiro Setor e as Empresas Lucrativas, como fator de promoção do bem-estar social e de ascensão dos diferentes atores. Pretendemos disponibilizar pistas concretas para facilitar a compreensão do mundo particular destas estruturas.

ii) Objetivos de estudo

Em função da importância do tema e das preocupações que nos movem sobre o mesmo, o nosso grande objetivo consiste em refletir sobre as Organizações sem Fins Lucrativos do Terceiro Setor e relaciona-las com as Empresas Lucrativas. No seguimento destas preocupações, iremos expor conceitos de Terceiros Setor, se possível, realçar um conceito que possa ser ajustado à realidade portuguesa. Tentaremos, igualmente, perceber o tipo de cooperação que se estabelece entre os dois setores, as orientações predominantes, a sua frequência e a importância para a dinamização económica e social dentro do espaço português, construindo um quadro de características de sustentabilidade económica e social resultantes desta cooperação.

Face a estas preocupações, pretendemos:

- i- Identificar as motivações em ambos os setores, que conduzem à cooperação.
- ii- Medir efeitos e os benefícios da cooperação entre as Organizações sem Fins Lucrativos do Terceiro Setor e as Empresas Lucrativas.
- iii- Analisar a relevância dessa cooperação para a sustentação económico-social e refletir sobre os valores subjacentes a esta cooperação.

iii) Metodologia

O objetivo fundamental da ciência é conhecer os fatos, por meio de um método, que possibilite alcançar novo conhecimento. Para este trabalho, pretendemos, em termos metodológicos, evidenciar as principais motivações para a realização de práticas de cooperação entre as Organizações sem Fins Lucrativos do Terceiro Setor e as Empresas Lucrativas. De seguida apresentaremos os procedimentos metodológicos adotados para o desenvolvimento desta dissertação.

Dada a limitação, pelo menos aparente, de trabalhos nesta área, conciliamos dados primários com secundários. Conscientes das nossas limitações devido à escassez de dados,

seguimos a nossa orientação para uma tese mais descritiva, apesar de também a intercalarmos com o possível tratamento de dados.

Relativamente aos dados primários, elaborámos dois questionários: um dirigido às Empresas Lucrativas e o outro dirigido às Organizações sem Fins Lucrativos do Terceiro Setor. Quanto aos dados secundários, utilizámos estudos nacionais e internacionais que se tenham debruçado sobre as práticas do Terceiro Setor, assim como artigos científicos cujo tema se centrava na sua definição, a importância da cooperação intersectorial, a responsabilidade social das Empresas, entre outros temas relacionados.

Destacamos a investigação realizada pelo *Centre international de recherches et d'information sur l'économie publique, sociale et coopérative* (CIRIEC, 2000 e 2005), pelo trabalho de investigação desenvolvido sobre Economia Social e Terceiro Setor, nos diversos países da Europa. Salientamos ainda os autores Evers (2004), Laville (2004), Defourny (2008), Lewis (1998), Pestoff (2008), Salamon (1999), Anheier (1992 e 1997), Chaves(2000) e Monzón (2000), pelos importantes estudos sobre a definição de Terceiro Setor. Por fim, destacamos três investigadoras portuguesas que, de igual forma, têm direccionado a sua investigação para o Terceiro Setor, bem como as organizações que o constituem, que são Coutinho (2001 e 2003) Quintão (2004 e 2011) e Franco (2005 e 2007).

Para além dos autores que constituem uma parte significativa da nossa revisão da literatura, procurámos obter informações estatísticas sobre o Terceiro Setor em Portugal. Assim, recorremos a várias fontes, nomeadamente o Instituto António Sérgio para o Setor Corporativo (INSCOOP) e o Instituto Nacional de Estatística (INE).

iv) Organização do trabalho

Este trabalho tem uma estrutura assente em 5 capítulos. O primeiro é constituído pela contextualização do Terceiro Setor assim como a delimitação do conceito. Fizemos uma breve abordagem á evolução histórica do Terceiro Setor em Portugal e posteriormente procurámos uma definição apropriada à nossa realidade. Para tal, recorremos à apresentação de duas visões distintas: a europeia e a anglo-saxónica. Seguidamente, realizámos uma abordagem aos números do Terceiro Setor português e debruçamo-nos

sobre as principais organizações que o constituem. No terceiro capítulo procurámos identificar a relevância económica e social resultante desta cooperação e aferimos a forma como as grandes Empresas Lucrativas atuam em Portugal relativamente à realização de alianças de cooperação. No quarto capítulo apresentámos a metodologia a utilizar na investigação, a amostra, o questionário, o Pré-teste e os dados. No quinto capítulo fizemos a apresentação dos resultados e apresentámos uma síntese dos mesmos, as quais antecedem a conclusão global, as referências bibliográficas e os anexos.

CAPITULO I: DELIMITAÇÃO DO CONCEITO DE TERCEIRO SETOR

1.1 Introdução

O Terceiro Setor constitui uma problemática conceitual cada vez mais discutida e em constante evolução. As Organizações sem Fins Lucrativos (OSFL) do Terceiro Setor nasceram por volta do século XIX por iniciativa da sociedade civil e têm-se desenvolvido em números e relevância, principalmente desde os anos 70 (Quintão, 2011). Neste sentido, a multiplicidade de organizações que compõem o Terceiro Setor, faz com que exista uma enorme dificuldade na criação de uma definição precisa e amplamente aceite para este segmento da sociedade. Esta ideia é enfatizada nas palavras de Fischer e Falconer (1998:12) quando referem que *“o Terceiro Setor foi se ampliando sem que esse termo, usado para designá-lo, seja suficientemente explicativo da diversidade de elementos componentes do universo que abrange.”* Deste modo, face à importância que este setor assume cada vez mais nas sociedades atuais, neste capítulo tentaremos refletir sobre o conceito e tentaremos evidenciar a perspectiva, em nossa opinião parece adequar-se mais à realidade do nosso país.

1.2 Contextualização Histórica do Terceiro Setor

As raízes do Terceiro Setor remontam às ações assistenciais, de proteção social e caridade da Igreja Católica, voltadas aos grupos sociais mais desfavorecidos (idosos, doentes, pessoas com deficiência, vítimas da pobreza, crianças (Coutinho, 2003).

À semelhança do que aconteceu em grande parte dos países da Europa Ocidental, em Portugal, a origem das organizações do Terceiro Setor situa-se no século XIX, com a emergência de iniciativas e experiências revolucionárias, no contexto da designada “questão social” e de hegemonização dos ideais liberais em termos económicos e políticos. Inspirados por correntes ideológicas como o socialismo utópico, o social cristianismo e pelo próprio liberalismo económico, surgiram três movimentos sociais como formas de atividade económica alternativas à economia capitalista em hegemonização: o cooperativismo, o mutualismo e o associativismo (Quintão, 2011).

As fracas condições de vida da classe operária e a inexistência de proteção social pública, motivou a comunidade a criar as primeiras cooperativas e mutualidades como consequência da revolução industrial (Almeida, 2010).

O aparecimento destes movimentos sociais caracterizaram a primeira fase da evolução histórica do Terceiro Setor, no entanto, segundo Carreira (1996), em Portugal, caracterizado por um relativamente menor grau de industrialização e urbanização e por uma forte presença da Igreja Católica, estes movimentos não terão alcançado um desenvolvimento tão acentuado como noutros países. Segundo o mesmo autor *“nunca o mutualismo conheceu em Portugal o grau de penetração atingido em outros países da Europa”* (Carreira, 1996: 387).

A segunda fase da evolução do Terceiro Setor é consequência da primeira, com a expansão dos movimentos aqui mencionados em atividades como a beneficência, a proteção social, a banca, o consumo e a produção de bens e serviços, os cuidados de saúde e a alfabetização. Situa-se na viragem para o século XX, paralelamente à emergência das primeiras medidas de proteção social por parte dos Estados (nomeadamente no Reino Unido e na Alemanha). O reconhecimento do setor cooperativo e social na Constituição, em 1976, marca o início de uma fase de profundas transformações do Terceiro Setor, que as revisões constitucionais posteriores vieram a acelerar a mudança (Neves, 2011). A sua constituição legal, representou uma nova fase de desenvolvimento, reconhecendo o seu importante papel na intervenção em situações de forte carência e na redução dos conflitos sociais, estabilizando as condições de institucionalização deste tipo de organizações (Quintão, 2011).

A partir de 1933, com a instauração do regime ditatorial (1933-1974), a história nacional diverge consideravelmente da história da maioria dos países da Europa Central e do Norte. Os movimentos associativos foram extintos, levando-se a cabo uma política de controlo e repressão das organizações da sociedade civil, no contexto de implementação de um regime corporativo e assistencialista. Durante este período, no nosso país, sobressaíam as estratégias de desenvolvimento económico que passavam pela minimização das relações com o exterior e por uma aposta no setor agrícola em detrimento do setor industrial. Esta fase, ficou igualmente marcada pela privação dos direitos fundamentais da liberdade de expressão e de associação, bem como de outros direitos cívicos e sociais (Quintão, 2011).

Com o período ditatorial, inspirado no corporativismo italiano, pelo menos no âmbito económico, caracterizado por um protecionismo elevado, um mercado fortemente regulado, um setor financeiro centralizado e uma industrialização baseada em baixas

remunerações e baixa qualificação da mão-de-obra, as entidades que estavam em harmonia com os valores deste nacionalismo, viram os seus objetivos serem alcançados (Almeida, 2010). Todavia, os movimentos cooperativos e mutualistas que fossem considerados contrários aos valores de uma Nova Ordem – *Deus, Pátria e Autoridade*, passaram a ser alvo da hostilidade estatal (Coutinho, 2003).

Uma vez que as iniciativas da sociedade civil eram controladas pela Igreja, a ação de previdência ficou reduzida a um mero assistencialismo corporativista e a assistência assumiu apenas ações caritativas (Neves, 2011).

A terceira fase da evolução do Terceiro Setor é geralmente situada no período posterior à Segunda Guerra Mundial e caracteriza-se pela perda de importância do Terceiro Setor em prol da afirmação do Estado de Providência, que assumiu a proteção social das suas populações.

No contexto da Europa Ocidental, os designados Trinta Anos Gloriosos que se seguiram à Segunda Grande Guerra foram marcados por uma significativa prosperidade económica e social assente no modelo de produção fordista e na expansão do Estado Social. O Estado afirmou-se como principal agente económico, com a clara intenção de implementar políticas que reduzissem as vulnerabilidades sociais em grupos específicos e que visavam sobretudo, a complementaridade e a compensação dos desequilíbrios sociais gerados pela ação do mercado. (Quintão, 2011). Neste contexto, o conceito e a prática de Estado de Providência estão associados às denominadas economias mistas, com objetivos inerentes ao bom funcionamento da economia e do mercado, a par da solução total ou parcial de problemas sociais (Dias, 2005).

Consequentemente, os campos de intervenção das organizações do terceiro sector foram profundamente alterados. As orientações dos Estados variaram em função das especificidades históricas de cada país e em função dos tipos de regimes de proteção social implementados (social democrata, liberal, corporativo) (Evers et al., 2005).

Ora, reportando a nossa análise para as últimas décadas, desde os anos 70, mas com particular incidência nos anos de 1980, tem-se assistido a uma forte transformação nas políticas de mercado e da proteção social, reflexo das crescentes dificuldades fiscais do

Estado. A redução do crescimento económico associado ao desemprego, gerou um sentimento de desconfiança em relação à capacidade do sistema para garantir o bem-estar das suas populações. Assim sendo, estes fatores impulsionaram a revitalização do Terceiro Setor, através de uma nova vaga de iniciativas de organizações da sociedade civil, num contexto de (re)emergência de orientações económicas e políticas liberais e de crise dos Estados Sociais. Com o agravamento de tradicionais problemas de pobreza e a emergência de novos problemas sociais, estas dinâmicas surgem como novas formas de organização económica que desenvolvem serviços e atividades como resposta a situações diversas. A recomposição do terceiro sector tem-se manifestado através de indicadores como: um crescimento do número de organizações, nomeadamente sob a forma de associações e cooperativas (Quintão, 2011).

1.3 A Economia Social – uma esfera do Terceiro Setor

Terceiro sector é apenas uma designação recente, das muitas designações e abordagens teóricas e conceptuais sobre estas realidades sociais. Uma das abordagens mais antigas e difundidas no plano da produção de conhecimento a nível internacional, é a da Economia Social. Efetivamente a Economia Social como disciplina de estudo científico obteve um reconhecimento considerável no final do século XIX, em França, tendo tido até ao presente uma grande difusão nos países francófonos e no seu raio de influência. O seu nascimento é contemporâneo da emergência dos movimentos sociais (o associativismo, cooperativismo, etc.), que se desenvolveram nesse século, que configuram no presente as formas de organização contemporâneas mais amplamente reconhecidas da Economia Social (Quintão, 2011).

A Economia Social constitui a esfera do chamado Terceiro Setor. Segundo Coutinho (2003) o setor da Economia Social surge como uma iniciativa privada, mas manifesta-se através de atividades orientadas para a esfera pública. É uma alternativa económica que desenvolve ações solidárias e democráticas entre a instância pública e setores da sociedade civil, traduzindo-se em modalidades inovadoras, de solidariedade, de cidadania, de promoção da justiça social e da equidade na repartição dos recursos, agindo no sentido de colmatar as desigualdades sociais, que geram pobreza e exclusão social. Segundo a mesma autora, a Economia Social surge como uma nova economia que associa não só os recursos

de mercado e financiamentos públicos, mas também recursos não monetários que provêm da sociedade civil, são exemplos:

- i-* A economia familiar (auto-produção que não dá lugar á troca);
- ii-* Trocas de proximidade;
- iii-* A economia subterrânea (que não consegue ser integrada nas regras de mercado;
- iv-* As microempresas (individuais ou coletivas que asseguram rendimentos de sobrevivência aos seus membros).

No mesmo seguimento, Anheier (1997), considera que as organizações que integram o Terceiro Setor, nas Economias Modernas, são as seguintes:

- i-* Empresas Lucrativas;
- ii-* Empresas e agências públicas;
- iii-* Organizações sem fins lucrativos e cooperativas de consumo;
- iv-* Cooperativas de produção;
- v-* Núcleos domésticos;

As várias noções de economia que integram o Terceiro Setor, tem as fronteiras frágeis, mas numa tentativa categorização, apresentamos o seguinte diagrama.

Figura 1: Análise do Terceiro Setor



Fonte: Coutinho (2003)

No nosso entendimento, a Economia Social surge como um ramo da economia que associa não só os recursos de mercado e financiamentos públicos, como são exemplo as instituições particulares de solidariedade social, as associações, as cooperativas e outros movimentos associativos, mas também recursos monetários que provém da sociedade civil, como são exemplo a economia familiar (auto-produção que não dá lugar à troca) a economia de vizinhança (caracterizada pelas trocas de proximidade) e a economia subterrânea (que não consegue ser integrada nas regras do mercado).

Mas, tal como considera Coutinho (2003) as fronteiras que delimitam a Economia Social, a economia de solidariedade e a economia de sombra, são frágeis e não são estanques, podendo facilmente um grupo passar de uma para outra.

1.4 Contributos para a delimitação do conceito de Terceiro Setor

O termo Terceiro Setor, foi utilizado pela primeira vez por J. Delors e J. Gaudin em 1979 num texto intitulado “Pour la création d’un troisième secteur coexistant avec celui de l’économie de marche et celui des administrations”. Desde aí, tem tido uma utilização crescente, sobretudo a partir da década de 90 (Quintão, 2004).

Um primeiro passo, no sentido de compreender melhor o que é o Terceiro Setor, é entender as diferenças existentes entre os três setores que compõem a sociedade. As características do primeiro, segundo e Terceiro Setor, são assim descritas por Coelho (2002:39):

- i- *Mercado ou primeiro setor – a demanda e os mecanismos de preços baseiam a atividade de troca de bens e serviços, cujo objetivo principal é a obtenção de lucro. Comparativamente ao Governo, o mercado atua sob o princípio da não coerção legal, ou seja, os clientes têm liberdade para escolher o que e onde comprar.*
- ii- *Governo ou segundo setor – distingue-se, sobretudo, pelo fato de legitimar e organizar suas ações por meio de poderes coercitivos. Tem sua atuação limitada e regulada por um arcabouço legal, fato esse que torna sua atuação previsível a todos os atores da sociedade.*
- iii- *Terceiro Setor – nesse segmento da sociedade, as atividades não têm característica coercitiva ou lucrativa, objetivando o atendimento de necessidades coletivas ou públicas.*

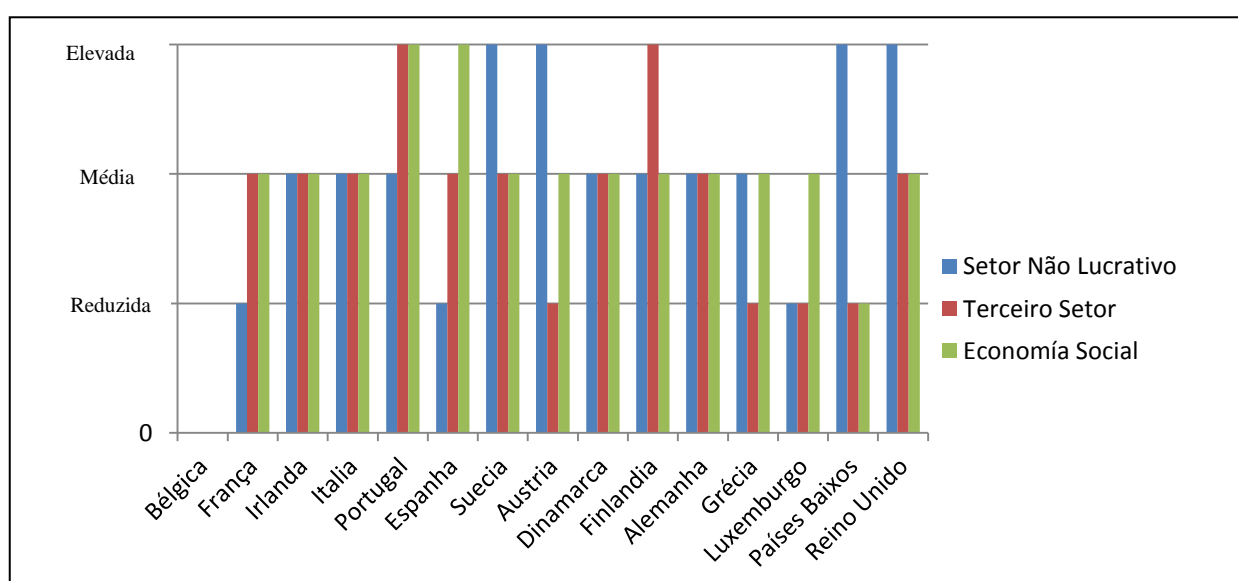
Como se poderá constatar, pensamos que é difícil chegar a um consenso na definição de Terceiro Setor, sobretudo, num contexto como o atual, caracterizado pela constante mudança. Contudo, numa tentativa de definição, alguns autores têm-se debruçado sobre o tema. É o caso de Quintão (2004: 1), que define o Terceiro Setor como sendo, “*um conjunto de organizações muito diversificadas entre si, que representam formas de organização de atividades de produção e distribuição de bens e prestação de serviços, distinta dos dois agentes económicos dominantes- os poderes públicos e as empresas privadas com fins lucrativos- designados frequentemente e de forma simplificada, por Estado e Mercado*”.

A dificuldade em definir está em parte relacionada com o campo de atuação e intervenção do Terceiro Setor que é muito amplo e diferenciado e que se foi alterando ao longo dos últimos anos. As suas intervenções variaram em função das especificidades históricas de cada país e em função dos tipos de regimes de proteção social implementados: social, democrata, liberal ou corporativo (Evers et al., 2005).

Constituído por um leque diversificado de organizações da sociedade civil, o Terceiro Setor abrange entidades sem fins lucrativos, privadas mas de caráter público, que atuam a serviço dos interesses públicos. Segundo Fernandes (1997:27), *“pode-se dizer que o Terceiro Setor é composto por organizações sem fins lucrativos, criadas e mantidas pela ênfase na participação voluntária, num âmbito não-governamental, dando continuidade às práticas tradicionais da caridade, da filantropia e do mecenato e expandindo o seu sentido para outros domínios, graças, sobretudo, à incorporação do conceito de cidadania e das suas múltiplas manifestações na sociedade civil.*

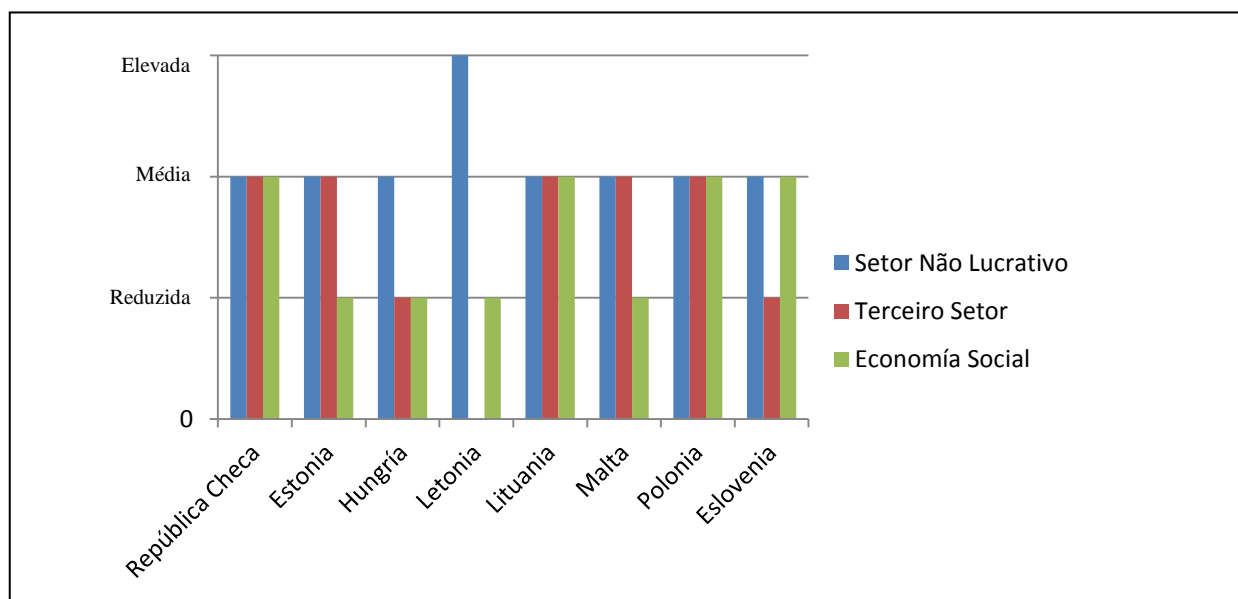
Segundo Lewis (1999), existe cerca de quarenta e sete termos usados para designar este conjunto de organizações da sociedade civil. Para demonstrar tal heterogeneidade, o gráfico seguinte faz uma análise comparativa entre os três termos mais comuns, assim como o grau de aceitação nos diferentes países.

Gráfico 1: Análise comparativa de aceitação de conceitos entre Países



Fonte: Elaboração própria, a partir de CIRIEC (2005).

Gráfico 2: Análise comparativa de aceitação de conceitos- Novos Estados Membros



Fonte: Elaboração própria, a partir de CIRIEC (2005).

Pelos gráficos, verificamos que não existe consenso na definição do conceito dentro do plano europeu, mas esta falta de consenso, é mais notória quando se realiza uma análise comparativa à escala mundial. Mas, as principais diferenças de conceitualizações sobre o Terceiro Setor têm vindo a estruturar-se em dois universos teóricos: os estudos sobre o Terceiro Setor na tradição anglo-saxónica (Estados Unidos da América e Reino Unido) e os estudos na tradição da Europa Continental (Ferreira, 2000).

Nos Estados Unidos da América, onde a investigação e a prática do Terceiro Setor tem sido fortemente impulsionada, surgem definições e sugestões mais direcionadas para a realidade social e económica do país, bem diferente da Europeia (exceto a do Reino Unido). Uma das definições mais conhecidas internacionalmente e que vai ao encontro desta realidade, é a definição Estrutural-Operacional, denominada de Anglo-Saxónica, e que serve de base ao projeto internacional *Johns Hopkins Comparative Non-profit Sector*. Este projeto procurou documentar a dimensão, composição, financiamento e o papel do setor não lucrativo ou das organizações da sociedade civil, bem como compará-lo e contrastá-lo de uma forma sistemática com o de outros países (Andrade e Franco, 2007).

Seguindo esta linha de pensamento, o pesquisador da Johns Hopkins University, Lester Salamon (1996), preferiu desenvolver um conceito restrito para Terceiro Setor, que possibilitasse a mensuração a nível mundial e que ele evidencia da seguinte forma: *“Embora a terminologia utilizada e os propósitos específicos a serem perseguidos variem de lugar para lugar, a realidade social subjacente é bem similar: uma virtual revolução associativa está em curso no mundo, a qual faz emergir um expressivo ‘Terceiro Setor’ global”*. Este “Terceiro Setor” é composto por organizações estruturadas; localizadas fora do aparato formal do Estado que não são destinadas a distribuir lucros auferidos com suas atividades entre os seus diretores ou entre um conjunto de acionistas, que são autogovernadas e envolvem indivíduos num esforço voluntário significativo.

A definição estrutural-operacional referenciada, sugere que para pertencer ao Terceiro Setor, uma entidade deverá apresentar as seguintes características (Salamon e Anheier, 1997): Organizada; Privada; Não Distribuidora de Lucro; Auto-governada; Voluntária.

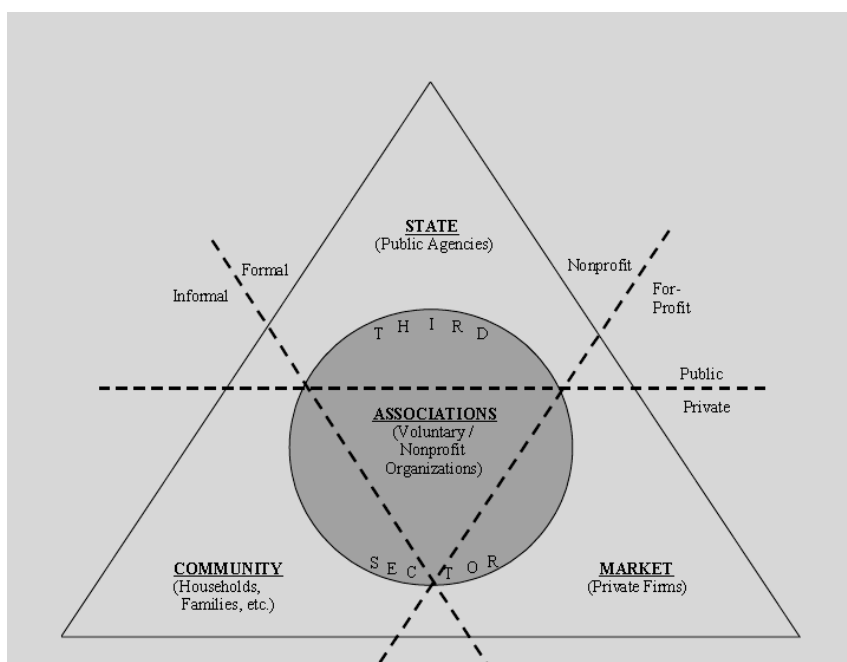
- i- Organizada: Para ser «organizada» uma entidade tem de ser ou formalmente registada ou, se for informal, terá de mostrar provas da realização de reuniões regulares, regras de procedimento, ou algum grau de permanência organizacional.
- ii- Privada: As organizações devem ser institucionalmente separadas do Governo, significando que nem são parte do aparelho governamental nem são controladas pelo Governo.
- iii- Não distribuidora de lucros: No Sector Não Lucrativo não existe a noção de propriedade, ao contrário do que sucede com as empresas, e qualquer excedente gerado não pode reverter para os seus membros, dirigentes ou gestores. Qualquer excedente gerado por uma organização do Terceiro Setor deverá ser reinvestida na organização, no investimento nos recursos humanos, na melhoria de infra-estruturas, etc.
- iv- Auto-governada: Para serem do Terceiro Setor as organizações têm de estar equipadas para controlar as suas próprias atividades. As Organizações Sem Fins Lucrativos deverão ter os seus próprios procedimentos de governação e não devem ser controladas por entidades externas.

- v- Voluntária: Esta característica pode ser interpretada de diversas formas: pode significar que as organizações deverão ter algum grau de contribuições voluntárias, seja sobre a forma de mão-de-obra voluntária, seja sob a forma de doações de dinheiro e/ou bens (em espécie).

A definição e caracterização apresentadas consideram que, para as organizações serem consideradas do Terceiro Setor, deverão demonstrar uma correspondência às cinco características apresentadas. No entanto algumas organizações cumprirão com mais facilidade uns critérios do que outros.

Em contrapartida, deste lado do Atlântico e a nível Europeu, destacamos o conceito e a definição sustentada por Evers (1990) e posteriormente por Prestoff (1992). Estes investigadores, deram um contributo muito importante ao explicar o Terceiro Setor de uma forma mais funcional, conseguindo algum consenso junto de outros investigadores de vários países europeus. Os autores relacionam o Terceiro Setor com um espaço intermédio e híbrido entre os polos ou os três vértices de um triângulo. A figura seguinte, esquematiza esta visão:

Figura 2: O Terceiro Setor no Triângulo do Bem-estar



Fonte: Pestoff, (1998 e 2005).

Segundo os autores, face à grande heterogeneidade das Organizações do Terceiro Setor, estas podem situar-se dentro do triângulo, em qualquer espaço, mais próximas ou afastadas de cada um dos três vértices. A maior proximidade das Organizações do Terceiro Setor ao estado, ao mercado ou à comunidade, acaba por influenciar as suas características, o seu modo de funcionamento e o seu papel enquanto mecanismos de coordenação da atividade económica, isto é, acabam por absorver as características do polo que lhes é mais próximo e favorável. No entanto, as fronteiras deste campo são difusas por diversas razões: variam ao longo do tempo e da história; variam de país para país, de região para região; assumem formas mais efémeras ou duradouras e podem ser mais formais ou mais informais.

Esta abordagem permitiu importantes avanços teóricos na investigação europeia e de forma sintética, os conteúdos do conceito de Terceiro Setor de acordo com a abordagem Europeia, caracterizam-se por (Evers et al., 2005: 1- 42):

i- Reconhecer o enraizamento histórico destas organizações, confirmando o importante contributo, passado e presente, tanto das organizações cooperativas e mutualistas (organizações excluídas do sector não lucrativo/voluntário de acordo com a abordagem anglo-saxónica), como das instituições religiosas com uma importância multissecular.

Este reconhecimento implica compreender o papel de princípios associados à solidariedade social, as dimensões políticas, culturais e económicas da ação coletiva, os movimentos de procura da construção de formas económicas alternativas ao capitalismo, bem como, ao papel do Estado-Providência na interação com as organizações do Terceiro Setor e na sua instrumentalização.

ii- Conceber o Terceiro Setor a partir de uma lógica económica plural, assumindo que as suas organizações podem integrar princípios e mobilizar recursos dos três pólos anteriormente referidos - a lógica redistributiva preponderante no sector público, a lógica lucrativa preponderante no sector privado e lógica da reciprocidade preponderante na economia doméstica – , assim como contemplar a economia monetária e não monetária.

- iii- *Posicionar conceptualmente as organizações como ocupando um espaço económico, social e político intermediário e híbrido entre o sector público, o sector privado lucrativo e a esfera doméstica.*

Apesar de se verificarem relevantes esforços de sistematização de critérios caracterizadores e delimitadores do sector (primazia do indivíduo e do objeto social sobre o capital, a adesão livre e voluntária, autonomia face ao poder público, não maximização do lucro, democracia interna, entre outros), a abordagem europeia enfatiza o carácter plural e aberto do Terceiro Setor, e privilegia uma abordagem analítica da realidade social, em detrimento de uma conceção do Terceiro Setor como um campo circunscrito por um conjunto de critérios. Desta forma, podemos dizer que a tradição europeia é caracterizada pela atenção dedicada a uma abordagem de carácter mais sociológica.

Após a análise destas duas importantes visões que incluem o conceito dito “Americano” e o conceito “Europeu”, podemos concluir que a principal diferença entre um e o outro situa-se no critério “não distribuição de lucro”. Pois, a definição da estrutura operacional Americana, definida pelos investigadores da Universidade de Johns Hopkins, “*Não leva em conta as especificidades jurídicas dos países Europeus, para os quais o critério de distribuição é a existência de limites à redistribuição*” (CIRIEC, 2000: 188).

Na definição Americana, as cooperativas e as mutualidades, tendo em conta o critério referenciado, são completamente excluídas do Terceiro Setor. Mas, se analisarmos a história do Terceiro Setor na Europa no geral, e em Portugal em particular, vemos que as cooperativas e as mutualidades tem raízes seculares e a sua importância é inquestionável nas origens dos movimentos de cooperação social existentes até aos dias de hoje.

1.5 Conclusão

Ao longo deste capítulo fizemos uma breve descrição da evolução histórica do Terceiro Setor. Refletimos ainda sobre o conceito de Terceiro Setor e como este é analisado mediante a realidade de cada país ou sociedade. Analisamos sobretudo a dicotomia na definição dos critérios para as Organizações do Terceiro Setor entre os países Europeus e os países Anglo-saxónicos.

Na perspetiva dos países Anglo-saxónicos, uma Organização do Terceiro Setor deve cumprir, de forma razoável, os cinco critérios definidos, tornando-se uma conceção alargada, na medida em que integra organizações prestadoras de serviços que suplementam ou complementam os serviços públicos nas áreas da saúde, educação e serviços sociais. Também são integradas neste setor da economia as organizações que oferecem mecanismos através dos quais as pessoas se podem juntar para fazerem face às necessidades da comunidade, para participar na vida política e perseguir interesses individuais e de grupo.

Por outro lado, se aplicarmos os critérios da perspetiva Anglo-saxónica ao contexto europeu, verificamos que algumas das organizações tidas como Organizações do Terceiro Setor teriam de ser retiradas deste setor. Tendo em conta esta perspetiva numa análise nacional, surge a dúvida se podemos ou não considerar as Associações Mutualistas e as Cooperativas parte integrante do Terceiro Setor. No que se refere às Mutualidades, o Código das Associações Mutualistas (Decreto-Lei nº. 72/90, de 3 de Março) refere que a distribuição de excedentes nestas organizações é proibida. Contudo, no mesmo código refere que as associações mutualistas cuja dimensão financeira o justifique, podem os estatutos determinar que o rendimento líquido da caixa económica seja, total ou parcialmente distribuído. Assim, em Portugal, as Associações Mutualistas serão consideradas OSFL do Terceiro Setor.

Se fizermos o mesmo exercício mental para as Cooperativas, no Código Cooperativo (Lei nº. 51/96, de 7 de Setembro), é claro a possibilidade de distribuição dos excedentes da cooperativa pelos cooperantes. Logo, as cooperativas não deverão ser integradas no Terceiro Setor, mas tendo em conta que existem as Cooperativas de Solidariedade Social que são regidas pelo Decreto-Lei nº. 7/98, de 15 de Janeiro, que nos diz que os excedentes que existirem reverterão obrigatoriamente para reservas. Deste modo, as Cooperativas de Solidariedade Social serão sempre consideradas organizações pertencentes ao Terceiro Setor.

Tendo em conta a história da Economia Social portuguesa é difícil conceber o Terceiro Setor sem integrar as cooperativas e as mutualidades, já que ambas são indissociáveis das origens de um movimento alternativo à economia dominante e à opção pública de fornecimento de serviços sensíveis tidos como de utilidade pública. A resistência em

aceitar a exclusão das mutualidades é maior, visto que os movimentos sociais de trabalhadores, no início do século XIX, inspiraram o surgimento de muitas cooperativas e associações de socorros mútuos.

Após esta análise exaustiva, pensamos que a designação "Terceiro Setor" é a que mais se adequa à realidade Portuguesa, seguindo os mesmos critérios da visão conceptual Europeia. Daqui deriva, a nossa escolha, que é simultaneamente pragmática e metodológica. Pragmática porque aceitamos, ao lado de outros autores, que se trata de uma designação adaptável aos vários contextos e respeita as diferenças socioculturais de cada nação. O facto de, em cada lugar o Terceiro Setor poder significar coisas diferentes, designando ao mesmo tempo essa área das organizações que não são estado nem são mercado, permite-nos uma linguagem comum que ultrapassa a complexidade de significados de que procuraremos dar conta. Esta é a opção da maioria dos autores que utilizam este termo e é a opção da associação internacional de investigadores desta área, designada por "*International Society for Third Sector Research*" (ISTR).

CAPITULO II: O TERCEIRO SETOR EM PORTUGAL

2.1 Introdução

Em Portugal assim como no resto do mundo, a visão que ainda persiste é que o Terceiro Setor se situe num lugar residual do sistema económico, sendo a sua existência justificada apenas pelos fracassos institucionais do Mercado e do Estado. No entanto, esta perspetiva está em profunda contradição com a forte expansão que o setor tem conhecido nos últimos anos e com o seu papel crescente enquanto mecanismo socioeconómico de governação, com características únicas, com uma dinâmica própria e com princípios de funcionamento específicos. Consideramos então, que existe um profundo desfasamento entre a teoria e a realidade.

Depois de apresentadas algumas das denominações mais utilizadas e das definições associadas, neste capítulo, faremos uma abordagem aos números do Terceiro Setor português e debruçar-nos-emos sobre as principais organizações que o constituem.

2.2 As Organizações do Terceiro Setor em Portugal

As OSFL do Terceiro Setor, são distintas das Empresas e das Instituições Públicas. A sua principal diferença está relacionada com os seus propósitos, que é segundo Franco, (2005:36) “ *as organizações sem fins lucrativos não têm como primeiro fim o lucro. A missão destas organizações é, de facto, um fator distintivo face aos outros sectores – será uma causa social, ambiental, de ensino ou investigação, filantrópica, de defesa de direitos, entre muitas outras*”. Embora as OSFL não tenham como principal propósito gerar lucro, estas são normalmente prestadoras dos mais variados serviços, o que implica o grande desafio de gerir da melhor maneira os seus recursos: humanos, materiais e financeiros. No entanto, muitas organizações são demasiado dependentes de fundos públicos, o que lhes coloca inúmeros constrangimentos ao desenvolvimento das suas atividades.

As OSFL do Terceiro Setor fornecem bens ou serviços a pessoas que deles necessitam, contribuindo para a solução de problemas sociais concretos. As áreas de atuação são várias e podem-se classificar a partir da Classificação Internacional para as Organizações sem Fins Lucrativos (ICNPO), que categoriza as mesmas pelas atividades que desenvolvem, numa ampla variedade de países.

Tabela 1: Classificação Internacional das Organizações sem Fins Lucrativos

N.º	Grupo / CNPO	Tipo de Organizações em Portugal
1	Cultura e Lazer	Associações culturais, recreativas e desportivas
2	Educação e Investigação	Escolas, por exemplo ligadas a congregações religiosas
3	Saúde	Hospitais e casas de saúde (por exemplo ligadas às ordens)
4	Serviços Sociais	Instituições Particulares de Solidariedade Social – IPSS
5	Ambiente	Associações Não Governamentais de Ambiente
6	Desenvolvimento e Habitação	Organizações de Desenvolvimento Local
7	Leis, defesa de causas e política	Associações de defesa dos direitos humanos em geral (imigrantes, anti-racismo, apoio à vítima, defesa do consumidor, doente)
8	Intermediários Filantrópicos e Promotores do	Fundações (<i>Grant-giving</i> ou doadores)
9	Internacional	Organizações Não Governamentais para o Desenvolvimento (ONGD)
10	Religião	Institutos religiosos
11	Associações Empresariais, Profissionais e Sindicatos	Associações empresariais
12	Nc	Não classificadas

Fonte: Adaptado de Franco, (2005).

As OSFL do Terceiro Setor representam um espaço de participação de novos modos de pensar e agir sobre os problemas sociais, rompendo com a dicotomia entre público e privado, na qual o público era sinónimo de estatal e o privado de empresarial. Vê-se então o surgimento de uma esfera pública não- estatal, nascida de iniciativas privadas com sentido público (Cardoso, 1997). Dentro deste vasto leque de organizações, pode-se evidenciar as mais representativas em Portugal, que incluem: as Fundações, as Mutualidades, as Cooperativas e as Associações.

2.2.1 As Fundações

As Fundações tiveram um crescimento mais significativo após o ano de 1980, por força de uma maior estabilidade económica e social que se evidenciou em Portugal (Nunes, Reto e

Carneiro, 2001). Em 1999, foram registadas 800 Fundações Portuguesas e no seu âmbito de atuação predomina na solidariedade social (Barros e Santos, 2000). São associadas do Centro Português de Fundações 145 fundações (in www.cpf.org.pt, 02/2013), o que corresponde, aproximadamente, a um terço das fundações ativas existentes no País. O mundo fundacional em Portugal é muito heterogéneo, constituído por pequenas fundações (por exemplo fundações com o estatuto de IPSS (Instituições Particulares de Solidariedade Social), e por um número reduzido de grandes fundações, entre as quais podemos destacar, por exemplo, a Fundação Calouste Gulbenkian e a Fundação Champalimaud.

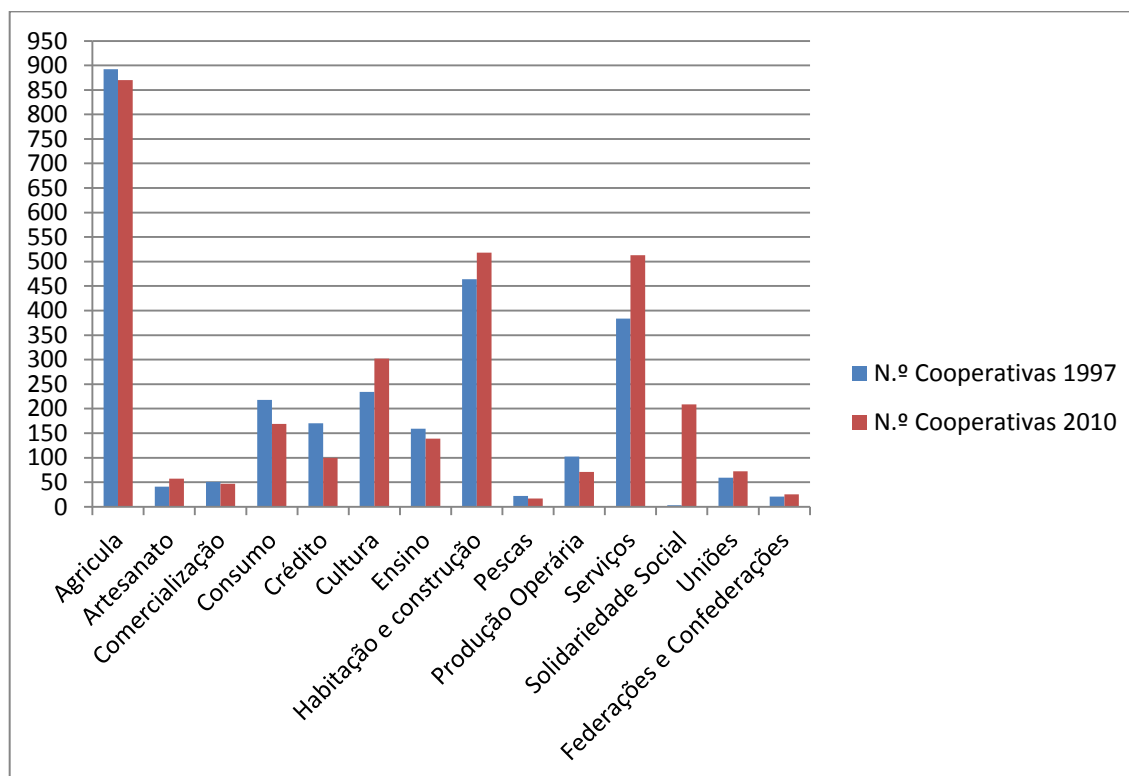
2.2.2 Mutualidades

As Mutualidades tiveram um grande desenvolvimento a partir dos meados do século XIX até à década de 1930. Nas últimas décadas o seu número tem vindo a decrescer e atualmente existem cerca de 101 Associações Mutualistas em Portugal. A maioria delas são muito pequenas (associações locais, por vezes ao nível de freguesia) e têm principalmente como finalidade assegurar a proteção social e a prestação de serviços de saúde. Diferentemente do que acontece na Europa, têm fraco peso no setor da saúde, embora várias delas se dediquem essencialmente a esse setor (Pitacas, 2009).

2.2.3. As Cooperativas

Com surgimento no século XIX, as Cooperativas constituem associações de propriedade comum que visam satisfazer necessidades económicas, sociais e culturais. De acordo com o organismo público que as tutela, o Instituto António Sérgio para o Sector Cooperativo (2013), *“a Cooperativa é uma associação autónoma de pessoas que se unem, voluntariamente, para satisfazer aspirações e necessidades económicas, sociais e culturais comuns, através de uma empresa de propriedade comum e democraticamente gerida”*. Segundo os dados do mesmo organismo, em 2008 existiam cerca de 3288 Cooperativas. O ramo com maior número de Cooperativas é o agrícola (27,4%) seguido dos ramos habitação/construção (17.2%) e serviços (16%). Há uma década atrás, existiam menos 477 cooperativas, o que reflete o crescimento significativo destas organizações ao longo dos anos. De seguida apresentamos o gráfico em que poderemos analisar melhor essa evolução entre os anos de 1997 a 2010.

Gráfico 3: Evolução do nº de Cooperativas (1997-2010)



Fonte: Elaboração Própria, a partir de Estatísticas, Instituto António Sérgio para o Sector Cooperativo (2013)

2.2.4 As Associações

As Associações têm uma forte expressão em Portugal e, conforme refere Simaens (2007), existe uma enorme diversidade, podendo estar direccionadas para áreas de atuação muito distintas, tais como, atividades sindicais, atividades religiosas, atividades profissionais ou de carácter académico, atividades desportivas ou culturais. Devido a esta multiplicidade, torna-se difícil contabilizar a sua extensão, visto não existir uma base de dados que consolide todo o seu conjunto.

2.3 Apreciação às Organizações expostas

Como podemos verificar pela tabela 1 aplicada à realidade do Terceiro Setor em Portugal, existe uma elevada multiplicidade de organizações em Portugal. Pelo Código Civil português, as OSFL poderão ser associações ou fundações. As primeiras distinguem-se das

segundas genericamente da seguinte forma: nas associações o elemento essencial é o conjunto de pessoas que se juntam para prosseguir um determinado fim; nas fundações o elemento fundamental é o património afeto a um fim ou conjunto de fins, e que deve ser suficiente para garantir a sua prossecução (Franco e Andrade, 2007: 26).

Segundo Franco e Andrade (2007), as associações mutualistas são um tipo particular de associação com um historial que remonta ao século XIX. Originalmente eram conhecidas como Associações de Socorros Mútuos e ainda hoje essa designação permanece na denominação de algumas destas organizações. As associações mutualistas são instituições particulares de solidariedade social (IPSS) com um número ilimitado de associados, capital indeterminado e duração indefinida que, essencialmente através da quotização dos seus associados, praticam, no interesse destes e de suas famílias, fins de auxílio recíproco.

Ainda segundo os mesmos autores, as cooperativas são pessoas coletivas autónomas, de livre constituição, de capital e composição variáveis, que, através da cooperação e entreajuda dos seus membros, com obediência aos princípios cooperativos, visam, sem fins lucrativos, a satisfação das necessidades e aspirações económicas, sociais ou culturais daqueles. As cooperativas, na sua constituição e funcionamento, obedecem aos seguintes princípios cooperativos: adesão voluntária e livre; gestão democrática pelos membros; participação económica dos membros; autonomia e independência; intercooperação; interesse pela comunidade.

Existem vários ramos de cooperativas, que são os seguintes: consumo; comercialização; agrícola; crédito; habitação e construção; produção operária; artesanato; pescas; cultura; serviços; ensino e solidariedade social.

A Fundação como tipo de organização sem fins lucrativos é um fenómeno relativamente recente em Portugal, se comparado com os outros tipos de organizações. O primeiro Código Civil a introduzir uma referência à nova figura legal das fundações foi publicado em 1867, mas as duas fundações mais antigas em Portugal foram constituídas em 1908 – Fundação Comendador Joaquim de Sá Couto – e em 1909 – Fundação Francisco António Meireles. A Fundação Casa de Bragança é a terceira mais antiga e foi criada em 1933.

2.4 O peso das Organizações do Terceiro Setor na Economia Nacional

Os valores reais do fenómeno das Organizações do Terceiro Setor, têm uma considerável importância na economia nacional, principalmente ao nível da empregabilidade. Nas tabelas seguintes, apresentamos os números existentes em Portugal, assim como o seu peso económico.

Tabela 2: Principais Indicadores por Grupos de OSFL do Terceiro Setor (2010)

Classificação das organizações da Economia Social	Unidades	Emprego Remunerado	VAB	Remunerações	VAB	Remunerações
					Emprego	Emprego Remunerado
	N.º	ETC	10 ³ Euros	10 ³ Euros	10 ³ Euros por ETC	
Cooperativas	2 260	31 783	747 162	657 269	23,5	20,7
Mutualidades	119	4 537	332 249	176 244	73,2	38,8
Misericórdias	381	32 493	518 301	426 939	16,0	13,1
Fundações	537	10 604	361 073	215 124	34,1	20,3
Associações e outras org. da ec. social	52 086	146 630	2 301 546	2 480 158	15,6	16,9
Total da Economia Social	55 383	226 047	4 260 331	3 955 734	18,7	17,5
Total da Economia	-	4.138.163	151.413.479	86.813.942	31,6	21,0
Economia Social / Economia Nacional	-	5,5%	2,8%	4,6%	59,3%	83,4%

Fonte: INE, (2010).

Como verificamos na tabela, o peso deste setor na economia nacional é muito representativo. As cerca de 55 mil organizações que compõem este setor, apresentam cerca de 5,5% do emprego remunerado, bem como o Valor Acrescentado Bruto (VAB) de 2,8%, o que comparado com outros setores da economia, se encontram bem acima.

As organizações que se integram no Terceiro Setor apresentam um conjunto relativamente extenso de atividades económicas. A próxima tabela demonstra os números das organizações segundo as atividades que desenvolvem.

Tabela 3: Principais Indicadores por Atividade (2010)

Classificação das organizações da Economia Social	Unidades	Emprego	Emprego Remunerado	VAB
	N.º	ETC	ETC	10 ³ Euros
Agricultura, Silvicultura e Pescas	285	962	925	10 617
Atividades de Produção e Transformação	385	6 445	6 377	217 354
Comércio, Consumo e Serviços	669	7 239	7 154	129 280
Desenvolvimento, Habitação e Ambiente	2 719	6 775	6 535	63 598
Atividades Financeiras	98	7 280	7 280	528 826
Ensino e Investigação	2 325	21 811	21 693	502 053
Saúde e Bem-Estar	805	9 461	9 460	149 866
Serviços de Ação e Solidariedade Social	7 740	77 472	77 438	1 763 284
Cultura, Desporto e Recreio/Lazer	26 779	53 386	53 124	287 977
Cultos e Congregações	8 728	21 851	21 851	586 241
Organizações Profissionais, Sindicais e Políticas	2 581	9 776	9 427	17 792
Não Especificadas	2 269	4 799	4 783	3 443
Total da Economia Social	55 383	227 257	226 047	4 260 331
Total da Economia	-	4 792 750	4 138 163	151 413 479
Economia Social / Economia Nacional	-	4,7%	5,5%	2,8%

Fonte: INE (2010).

Segundo os dados respeitantes a 2010 do Instituto Nacional de Estatística (INE) a atividade na área da cultura, desporto e recreio, concentrava, em 2010, quase metade (48,4%) das unidades. Os cultos e congregações (15,8%) e os serviços de ação e solidariedade social (14,0%) também apresentavam um peso bastante significativo no conjunto das atividades do Terceiro Setor.

As atividades com menor representatividade estavam relacionadas com a produção e transformação, com o valor de 0,7% (como são exemplo as adegas cooperativas, as cooperativas leiteiras, as de produção de azeite, as de produção têxtil, etc.). As organizações do setor da agricultura, silvicultura e pescas (como são exemplo as

Cooperativas agrícolas, florestais e de pescas) representam 0,5% e por fim as atividades financeiras (como são exemplo as Caixas de crédito agrícola mútuo, caixas económicas e associações mutualistas representam 0,2%.

Idêntica posição relativa aos serviços de ação e solidariedade social verificou-se ao nível do VAB, representando esta atividade 41,4% do VAB da Economia Social. Outras atividades da Economia Social que também se destacaram com um VAB significativo foram os cultos e congregações (13,8%), as atividades financeiras (12,4%), o ensino e investigação (11,8%), a cultura, desporto e recreio (6,8%) e a produção e transformação (5,1%). As Associações e outras organizações da Economia Social foram responsáveis por 54,0% do VAB da Economia Social. As Cooperativas totalizaram 17,5%, as Misericórdias 12,2%, as Fundações 8,5% e as Mutualidades 7,8% (INE, 2010).

Ora, dos dados apresentados, o que ressalta efetivamente é o significativo contributo deste conjunto de organizações, na promoção do bem-estar, na ação social, no desenvolvimento económico e no emprego do país.

2.5 Os desafios das OSFL do Terceiro Setor: Competitividade, Sustentabilidade e Solidariedade.

O Terceiro Setor tem vindo a adquirir uma maior relevância nos últimos tempos, por via de mudanças económicas e sociais e também pela importância das suas atividades na sociedade.

Nos últimos anos, o Terceiro Setor ganhou importância na Europa, surgindo um maior interesse político no setor, através de papéis mais ativos na formulação de políticas nesta área (Anheier e Seibel, 2001).

As organizações que compõem este sector têm por base valores como a cooperação e a solidariedade, com o objetivo final de contribuir para a solução de problemas sociais, minimizando as necessidades das pessoas e das comunidades. Para levar a cabo a ação destas organizações, e por serem entidades não lucrativas, estas, para além das receitas

próprias, têm o difícil papel de necessitarem de recorrer a fontes de financiamento externas, quer sejam de âmbito público ou privado (Coutinho, 2003).

No contexto internacional, a primeira década do século XXI, foi marcada por uma crise global a múltiplos níveis (Ética, Política, Económica, Social, etc.). De acordo com a mesma autora, a marginalização e a exclusão social crescente, os desequilíbrios ecológicos em várias dimensões e o descontrolo do sistema mundial financeiro, levaram ao enfraquecimento do poder de regulação das instituições políticas nacionais, que se tornaram incapazes de controlar a vida económica e de garantir os benefícios do Estado de Providência. Isto refletiu-se em grande parte nas OSFL do Terceiro Setor, caracterizadas pela elevada dependência do estado.

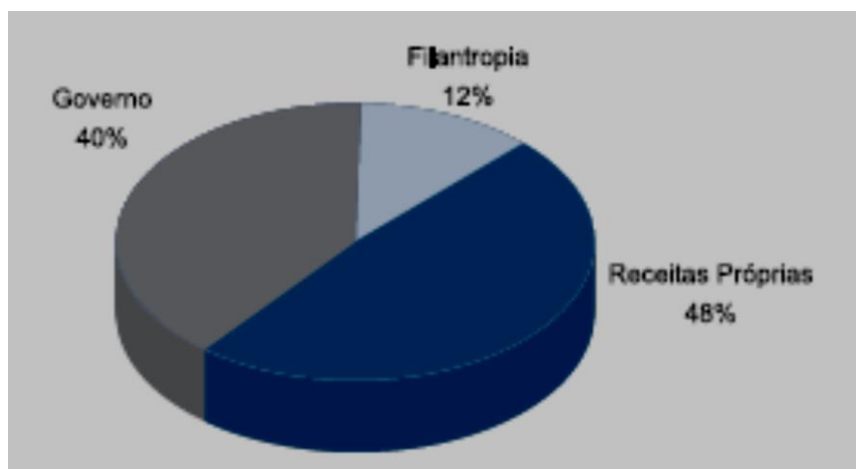
O apoio público para o Terceiro Setor, parece ter atingido o seu limite. Verificamos que nos últimos anos muitas OSFL sofreram grandes cortes financeiros, através da retirada de verbas por parte do Governo, o que origina o seu enfraquecimento.

O financiamento destas organizações constitui um problema crítico, uma vez que, pela sua natureza, elas não são, em geral, autónomas na produção de fundos suficientes, tendo que recorrer a múltiplas fontes, internas e externas à organização.

Os recursos que as organizações sociais podem gerar de forma autónoma provêm, basicamente de duas fontes: as quotizações dos membros e a venda de produtos e/ou prestação de serviços. Em muitas organizações estas fontes internas representam uma parte relativamente reduzida do financiamento total. No que respeita às fontes externas, as organizações podem ser financiadas por fundos públicos, por transferência de recursos de Empresas e por donativos de pessoas singulares.

O gráfico que de seguida apresentamos, demonstra a proveniência dos fundos das OSFL do Terceiro Setor em Portugal.

Figura 3: Fundos das OSFL do Terceiro Setor em Portugal.



Fonte: Franco, Sokolowski, Hairel e Salamon (2005).

No estudo realizado por Franco, Sokolowski, Hairel e Salamon (2005) concluímos que em relação à estrutura de fundos das organizações do terceiro sector, predominam as receitas próprias e os fundos públicos, respetivamente com 48% e 40%. A filantropia é remetida para terceiro lugar, com 12%.

Em Portugal (e no resto do mundo em geral) é comum a parcela das doações privadas ser a mais pequena das três. No entanto, numa conjuntura de recessão económica, como a que atualmente se vive na Europa, os fundos públicos tornam-se cada vez mais escassos. O mecenato/filantropia ou até mesmo cooperação entre setores, enquanto geradora de fundos adicionais para o terceiro sector, é uma área a explorar e que aparenta potencial de aprofundamento sobretudo atendendo ao discurso de responsabilidade empresarial vigente em Portugal.

De facto as organizações, ao necessitarem de fundos externos públicos ou privados, ficam com uma forte limitação às suas atividades sociais. De forma a superarem essas limitações, as organizações têm que se organizar com o objetivo de atrair um maior número de financiadores e diversificarem as suas fontes de financiamento para se tornarem mais autónomas no prosseguimento da sua missão. Assim, as organizações têm que controlar os seus constrangimentos financeiros para evitar perder a sua autonomia. A dependência excessiva pode ser particularmente relevante quando o financiamento se encontra muito

concentrado numa única fonte. Ora a extinção desse financiamento, pode condicionar ou até mesmo extinguir o desenvolvimento de um projeto ou atividade. Em último caso, pode surgir um desvio da missão da organização por interferência dos financiadores externos que se vêm no direito de tomar decisões que não respeitam a sua essência e consequentemente põem em causa os seus objetivos de sociais ou de solidariedade (Clohesy, 2003).

Segundo Franco (2005), relativamente aos recursos materiais e financeiros as OSFL do Terceiro Setor têm de equacionar muito bem a sua posição de maior ou menor dependência de financiadores externos. Têm de conhecer bem as consequências que essa situação de dependência lhes traz, assim como devem procurar conhecer alternativas e explorá-las.

Estas alternativas devem procurar a lógica da competitividade no Terceiro Setor e devem assentar nos critérios de eficiência económica mas não esquecendo os seus objetivos sociais. Segundo Coutinho (2003), a redefinição de critérios de eficiência e de competitividade ao serviço da eficácia social, exige que seja garantido aos indivíduos o seu direito de “fazer”- a liberdade de produzir e trocar sem impedimentos.

Assim sendo, a lógica da competitividade deve assentar obrigatoriamente em dois fatores: A Eficácia e a Eficiência. A eficácia mede-se pela capacidade da organização em cumprir o propósito para que foi criada (a sua missão), e a eficiência pela capacidade da organização em rentabilizar da melhor forma possível os recursos de que dispõe, sejam eles humanos, materiais ou financeiros.

O que parece claro é que as OSFL do Terceiro Setor só poderão ser mantidas se este encontrar estruturas das receitas mais sustentáveis e modelos de gestão mais adequados (Frumkin & Clark, 2000). Os desafios que atualmente se colocam e a exigência revelada pelo Estado e pelos utilizadores, determinam uma melhoria contínua do desempenho e a implementação de uma estrutura profissional que, cada vez mais, se assemelha à das Empresas.

2.6 Conclusão

De acordo com os dados expostos, concluímos que, no nosso País, o Terceiro Sector têm-se desenvolvido de forma ativa nas últimas décadas, através de múltiplas Organizações Sem Fins Lucrativos, que assumem a efetivação dos direitos sociais constitucionalmente consagrados e que garantem a satisfação de necessidades fundamentais nos domínios social, da saúde e do ambiente.

As organizações de Terceiro Setor enfrentam a tensão de estar entre o público e o privado, entre profissionalizar e não funcionar mediante a lógica dos outros setores. Muito embora as OSFL do Terceiro Setor são consideradas distintas do Estado e do Mercado, o facto de necessitarem de se afirmar e adquirirem autonomia económica, leva-as a procurar nos outros setores um leque de modelos, técnicas e instrumentos de gestão idênticos aos outros setores.

As estratégias de ação e de gestão adotadas pelo setor público ou privado, visando uma maior eficiência, eficácia e, até mesmo, de sobrevivência, são adaptáveis às OSFL do Terceiro Setor, no entanto, se geridas de forma incorreta, podem levar a um desvio dos seus propósitos e objetivos. Ou seja, se atuarem com vista a alcançar metas a curto-prazo deixando de lado a sua ligação com as transformações sociais mais amplas, a consequência é o desvio da missão, da filosofia de atuação e até mesmo da essência que as diferencia do Estado e do Mercado (Zape, 2007).

Neste seguimento, pensamos que uma das alternativas para ultrapassar estes constrangimentos, passa pelo entendimento entre setores, através do desenvolvimento de práticas de cooperação, ou seja, entre Organizações sem Fins Lucrativos e as Empresas Lucrativas. Respeitando sempre as individualidades e particularidades de cada um dos lados, a cooperação entre setores poderá resultar numa ação conjunta, numa soma de forças para determinados objetivos comuns, assim como a complementaridade de esforços e competências. Como tal, no próximo capítulo abordaremos este assunto.

CAPITULO III: COOPERAÇÃO ENTRE AS OSFL DO TERCEIRO SETOR E AS EMPRESAS LUCRATIVAS

3.1 Introdução

Atualmente, o termo *Cooperação* está amplamente difundido e em afirmação. Quer sejam cooperações transfronteiriças, quer sejam entre regiões ou entre cidades, ou quer seja entre organizações ou entre setores, todas elas têm o mesmo objetivo: unir esforços para atingir um objetivo comum. Para este trabalho e no seguimento dos capítulos anteriores, a nossa análise irá incidir sobretudo nas práticas de cooperação entre as Empresas Lucrativas e as OSFL do Terceiro Setor. Pretendemos sobretudo identificar a relevância económica e social desta cooperação e aferir a forma como as grandes Empresas atuam em Portugal relativamente à realização de alianças de cooperação

3.2 A Cooperação Intersetorial – Organizações sem Fins Lucrativos do Terceiro Setor e Empresas Lucrativas

O conceito de “empresa” já foi muito discutido e definido por autores como Unchs (1993), Oliveira (2002) e Paes (2003) como sendo uma organização privada, não estatal, com fins lucrativos. Já o conceito Organizações de Terceiro Setor, foi definido como sendo qualquer organização sob o controle privado que objetiva gerar benefícios sociais para uma sociedade, sem ambicionar o lucro financeiro (Drucker (1994), Falconer (1999), Landim (1999), Coelho (2002).

Outros autores têm procurado equacionar as diferenças entre as OSFL do Terceiro Setor e as Empresas, sendo praticamente da opinião geral que as grandes diferenças incidem sobretudo na forma de estar e agir perante o objetivo da lucratividade. Por exemplo, Zaltman e Jacobs (1977) afirmam que todas as organizações mantêm um objetivo de lucratividade, embora existam diferenças na definição dessa lucratividade. Por um lado, lucratividade pode-se definir em termos monetários, como se aplica nas Empresas, por outro lado define-se em termos da importância do valor social gerado, como é exemplo as OSFL. Ora a lucratividade, sejam quais forem as suas medidas de concretização, é de extrema importância pois pode ser um indicador dos resultados das atividades, os quais sendo positivos revelam o nível de sucesso da organização e a sua capacidade de fazer e atrair investimento para as suas atividades.

Dentro da mesma linha de pensamento, mas realizando uma análise mais específica, Fine (1990) refere que o que diferencia os dois grupos é o altruísmo, as metas, a missão, os preços, a comunicação, as medidas de desempenho e as atribuições orçamentais de marketing. Mas existem duas características que são comuns a ambos os tipos de organizações: ocorre sempre uma troca e a satisfação do cliente é a meta final.

Completando a visão anterior, O'Neill (1998) refere alguns aspetos específicos das OSFL que se devem levar em consideração: a missão de uma organização social tem em vista a superação de problemas sociais e não um crescimento lucrativo, onde os valores inerentes enfatizam a dimensão social e se direcionam diretamente para a missão estabelecida. A aquisição de recursos destas organizações tem origem em diversas fontes de financiamento, exigindo, por vezes, um processo complexo e planeado de captação de fundos, de resultado final incerto, com consequências na eficiência e eficácia dos projetos planeados. Quanto à estrutura organizacional baseia-se numa gestão participativa onde existe bastante proximidade com o beneficiário, em que parte do trabalho é realizada por voluntários. A complexidade organizacional é geralmente maior no que respeita aos vários relacionamentos e dependência com o exterior, bem como aos diversos tipos de serviços prestados. A legislação também difere bastante da dos outros sectores.

Embora seja importante fazermos esta análise comparativa e referirmos as diferenças existentes entre as OSFL do Terceiro Setor e as Empresas Lucrativas, o nosso objetivo vai mais longe e pretendemos, sobretudo, identificar e compreender as características destas organizações e os impactos e motivações resultantes da cooperação entre elas.

Como falamos em cooperação, temos que referir que em algumas definições, os termos cooperação, colaboração, parceria e aliança, são conceitos utilizados como sinónimos. A cooperação, citada em algumas das definições de aliança e parceria, nada mais é do que a união de empresas com a finalidade de somar esforços para alcançar determinados objetivos comuns por meio da troca de bens, serviços, e informação tanto formal, quanto informal. É uma resultante da ação conjunta de diferentes indivíduos ou empresas, com a finalidade de somar esforços para determinados objetivos comuns, não se identificando, porém, como maneira de dividir custos e recursos, e sim como complementaridade de esforços e competências, sendo, muitas vezes, uma resposta à evolução tecnológica (Fonseca *et al*, 2005).

Assim sendo, entendemos que a cooperação é a base da sociedade humana, pois, quer seja na economia, na política, na sociedade civil e na vida privada, as pessoas interagem na procura de benefícios, quer por meio de trocas formais ou por trocas informais. Partilhando desta ideia, Fonseca (*et al*, 2005) define cooperação como o arranjo voluntário entre pessoas ou organizações em busca de objetivos comuns, envolvendo a troca, a partilha ou o co-desenvolvimento de produtos, tecnologias, processos ou serviços.

3.3 Desenvolvimento de um processo de Cooperação

A cooperação entre uma Organização do Terceiro Setor e uma Empresa Lucrativa, implica relacionamentos complexos e multifacetados que evoluem com o tempo, podendo atingir níveis muito satisfatórios de interação entre as partes interessadas. Para compreender melhor este processo de evolução das alianças de cooperação, Austin (2001) propõe um *continuum* de colaboração. Este *continuum* de colaboração, vai do nível filantrópico, passando por um nível transacional e culminando num nível integrativo. Para explicar as características inerentes a cada estágio e o desenvolvimento do processo de cooperação, apresentamos a seguinte tabela:

Tabela 4: Desenvolvimento de um processo de Cooperação: estádios e características

Estádio	Características da Cooperação
Filantropico	As Empresas praticam doações de recursos financeiros, produtos ou bens, atendendo às solicitações das OTS.
	A cooperação não possui caráter estratégico e o grau de interação é baixo.
	Para a empresa o benefício maior está relacionado com a promoção de sua imagem.
	Para a OTS a vantagem está associada à possibilidade de angariar recursos financeiros para financiar suas atividades.
Transacional	As duas organizações passam a mobilizar suas competências essenciais na procura de uma cooperação mais efetiva.
	A parceria deixa de configurar uma simples transferência de recursos financeiros e ganha importância para a viabilização das missões e estratégias de ambas as partes.
	Começa a haver uma partilha de valores e a interação tende a focalizar atividades específicas: programas de marketing para uma determinada causa, patrocínios de eventos, projetos especiais e atividades voluntárias dos empregados.
Integrativo	As organizações parceiras têm missões, estratégias e valores muito bem alinhados.
	Os planos de ação são definidos conjuntamente, propiciando um intercâmbio de conhecimentos, experiências e uma maior interação das pessoas.
	As competências são integradas para agregar valor à aliança.
	O grau de integração organizacional é muito elevado.

Fonte: Elaboração própria.

Como se pode verificar na tabela, existe três estádios de desenvolvimento de uma aliança de cooperação mas, como o processo de alianças de cooperação intersetoriais é um fenômeno dinâmico, assume variadas formas e evolui com o tempo, por isso, esses estágios não podem ser considerados pontos estanques, nos quais a cooperação tem que, obrigatoriamente de se situar. Ou seja, é uma estrutura flexível e as colaborações podem possuir características que, em determinado momento, se posicionam em diferentes estágios do *continuum*, à medida que a parceria evolui. A progressão ao longo do *continuum* não é automática, pois a passagem para os estágios mais avançados ocorre como resultado das decisões e ações que levam ao amadurecimento das alianças de

cooperação. Por outro lado, esses movimentos podem também ocorrer no sentido contrário, e a aliança de cooperação em vez de evoluir pode regredir e pode até mesmo acontecer o fim da mesma. Essa tipologia de cooperação é de grande utilidade para as organizações parceiras, na medida em que, ao se situarem ao longo dos estágios, são estimuladas a estabelecerem novos desafios e a adotarem medidas corretivas para solucionar os problemas detetados.

3.4 A relevância da Cooperação para a sustentação económico-social.

Vários autores têm defendido que o século XXI será a era das alianças intersectoriais e que a cooperação entre organizações com e sem fins lucrativos crescerá em constância e importância.

As cooperações intersectoriais passam a ser melhor analisadas, como fenómeno emergente das décadas de 1970 e 1980, ainda que numa fase embrionária e debruçando-se, sobretudo, nas oportunidades de melhoria e desenvolvimento das comunidades nas quais as Empresas estavam inseridas. Até esta altura, as Empresas Lucrativas que mantinham projetos sociais não investiam na divulgação dessas ações, nem no relacionamento com as OSFL do Terceiro Setor. Consideravam que esse tema dizia respeito às organizações e às decisões pessoais dos empresários e como resultado não existia conhecimento sistematizado sobre o tema.

Em meados de 1980, com um mercado já menos promissor para as Empresas, fez-se necessário repensar as parcerias que até então tinham foco nos fatores monetários. Esta mudança de atuação intensificou-se com a abertura dos mercados e com os avanços tecnológicos que trouxeram, na década de 90, novas oportunidades de negócios para as Empresas comerciais que passaram a procurar retorno a curto prazo (Fonseca *et al*, 2005).

Moori e Alves (2005), afirmam que o fenómeno da globalização dos mercados e a internacionalização das operações produtivas têm levado as organizações a realizarem profundas mudanças na forma de pensar e na forma de conceber as suas estratégias. Nesse ambiente tornou-se imperativo considerar nas estratégias empresariais, conceitos como

criação de valor, gestão do conhecimento, da cooperação e da responsabilidade social corporativa. Essas mudanças devem ocorrer em todas as organizações, sejam elas privadas com fins lucrativos, privadas sem fins lucrativos ou governamentais.

Segundo Fischer (2005) a cooperação organizacional intersetorial, vem-se afirmando como uma estratégia para alcançar resultados significativos em projetos sociais. No cenário competitivo atual, as Empresas Lucrativas reconhecem a necessidade de se tornarem mais responsáveis socialmente, da mesma maneira que as OSFL do Terceiro Setor admitem que precisam de se tornar mais competitivas nos processos de gestão. Assim sendo, encontram na colaboração a oportunidade de adquirir conhecimentos organizacionais e de conquistar vantagem por meio da combinação de esforços.

Austin (2001) vai mais adiante, ao afirmar que várias forças da sociedade civil estão a incentivar o desenvolvimento de cooperações intersectoriais. Ora, se forças políticas tornam perceptível que já não é possível delegar toda a responsabilidade no Estado pois, os recursos económicos governamentais são cada vez mais limitados, as OSFL do Terceiro Setor procuram Empresas para cooperação, não no sentido exclusivo de filantropia ou de caridade desinteressada, mas de *“enlightened self-interest”* ou investimento estratégico: um comportamento de aparência altruísta, como a doação a uma organização sem fins lucrativos, que atende também a interesses (mesmo que indiretos) da empresa, como a contribuição para a formação de uma imagem institucional positiva ou o fortalecimento de mercados consumidores futuros (Falconer,1999).

Austin (2001), tratando mais especificamente sobre a cooperação intersetorial, entre organizações sem fins lucrativos e Empresas Lucrativas, afirma que toda relação de cooperação envolve uma troca de valor entre os participantes, onde a magnitude, a forma, a fonte e a distribuição desse valor estão no cerne da dinâmica da parceria. Segundo o mesmo autor, o valor é relativo para cada parceiro de acordo com a sua percepção, ou seja, num processo de cooperação é necessário identificar com rigor: qual é o significado de valor gerado para cada parceiro; a forma como cada parceiro cria valor para o outro; a forma como os parceiros podem manter um equilíbrio na troca de valores.

Cabe ainda ressaltar que as vantagens da cooperação Intersetorial não se restringem somente aos parceiros. Estendem-se a criação de valores cruciais também para a sociedade,

pois, ao fortalecerem as OSFL do Terceiro Setor, estas tornam-se mais eficazes no cumprimento de suas missões (Austin, 2001). Podemos apresentar como exemplo dessa prática o investimento das Empresas Lucrativas em práticas de apoio a atividades e projetos de proteção ambiental, promoção social, educação, saúde, entre outros. O envolvimento das Empresas realiza-se tipicamente através de doações de recursos, da operação direta de programas, ou através de relações genericamente denominadas por parcerias com as organizações da sociedade civil.

A cooperação com uma Organização do Terceiro Setor preenche a necessidade de expandir e desenvolver a função social da empresa, na qual valores intangíveis, como o capital social, padrões éticos e cultura, ganharam peso na avaliação do desempenho empresarial. Ultrapassando qualquer fundamento político-ideológico, as Empresas Lucrativas reconhecem que as suas ações de cooperação visam sobretudo o bem estar social, colmatando as carências das populações em situação de exclusão social. Assim, os relacionamentos sob a forma de parcerias ou alianças tornam-se um meio para procurar soluções sustentáveis para problemas do desenvolvimento social, uma vez que as dimensões da desorganização social existente têm gerado um gigantesco desperdício de recursos (Dowbor, 2002). Nesse sentido, a redefinição de responsabilidades em busca de uma sociedade menos desigual também é apresentada como uma das vantagens das parcerias e alianças (Capoava, 2005)

Como corroboramos a ideia de que esta cooperação pode ser benéfica para ambas as partes, consideramos que o investimento social privado traduzido no uso voluntário de recursos financeiros em projetos de relevância social, não deverá ser confundido com filantropia. As Empresas Lucrativas que financiam projetos de carácter social não devem esperar um retorno direto dos recursos que investiram, mas sim que esses recursos possam ser aplicados da melhor forma possível em benefício da comunidade. Atualmente o apoio das Empresas às OSFL do Terceiro Setor não deve ser visto sob a ótica de caridade, mas sim num conceito de investimento que deve gerar um novo tipo de resultado: o *“Lucro Social”*.

A expressão *“Lucro Social”* parece ser uma contradição em si mesma. O *“lucro”*, é um conceito capitalista e o *“Lucro Social”* é um conceito mais humanizante. Mas neste caso concreto não existe oposição, mas complementaridade. Assim, o Lucro Social também é

fruto de uma atividade eficiente por parte das Empresas Lucrativas, sustentável no tempo, e generosa na relação. De facto, qualquer empresa lucrativa precisa de gerar lucro, o que pressupõe a definição de estratégias, objetivos, planos, ações, controlo e resultados concretos, cujo resultado converge em lucro empresarial. Paralelamente, pode gerar novas oportunidades para partilhar o que lucrou. Para tal, pode apostar em causas e projetos direcionadas para a melhoria da vida dos indivíduos e da sociedade civil em geral, o que faz dela uma empresa com características humanistas.

O Lucro Social, também designado por “Valor Social”, pode ser medido pela quantidade de oportunidades criadas e número de pessoas envolvidas, quer seja trabalhando e apoiando ou usufruindo de iniciativas que visem o bem-estar e melhoria das condições de vida dos indivíduos. No entanto, ainda nos deparamos com o desafio de definir as melhores formas e regras para concretizar este conceito.

As Empresas Lucrativas, por responsabilidade legítima ou por necessidade de mercado, estão começando a caminhar e/ou evoluir a partir da compreensão gradual deste conceito. Neste propósito, podemos apresentar por exemplo o projeto da Bolsa de Valores Sociais (<http://www.bvs.org.pt/view/viewPrincipal.php>).

De acordo com o site, a primeira Bolsa de Valores Sociais (BVS) foi criada em 2003 no Brasil pela Atitude – Associação pelo Desenvolvimento do Investimento Social. Mais tarde, em 2010, foi criada em Portugal, tornando-se a segunda no mundo e a primeira na Europa. Seguindo o exemplo do que ocorre no mercado de capitais, a Bolsa de Valores Sociais é um espaço que promove e facilita o encontro entre Organizações da sociedade civil e investidores sociais dispostos a apoiar essas organizações, criteriosamente selecionadas, com trabalhos relevantes e resultados comprovados, através da aquisição das suas ações. O desafio da Bolsa de Valores Sociais é identificar e apoiar projetos que interrompem um ciclo de pobreza e eliminam uma situação de vulnerabilidade social.

Ao promover os conceitos de investimento social e de investidor social, a Bolsa de Valores Sociais propõe que o apoio às Organizações da Sociedade Civil seja visto como um investimento que deve gerar o lucro social. Como exemplo de Empresas temos: a Galp Energia; Closer; Coface; Logica; Safira- Tecnologias de Informação; Lift consulting; SRS Advogados; Deutsche Bank; Towers Watson; Unicare, entre outras. Todas elas têm

investido monetariamente em projetos sociais que considerem credíveis. Como tal, investem em dois ângulos distintos: por seu lado, para obterem ganhos próprios (visibilidade, formas de marketing, maior aceitação junto das comunidades e melhoria da imagem, usufruir de benefícios fiscais, aumento da rede de relacionamentos, entre outros) e por outro lado, desenvolvem um sentimento de responsabilidade social, que as leva a cooperar com as OSFL, que por sua vez têm o propósito comum e coletivo: o bem-estar social.

Estas Empresas, ao investirem num projeto de cariz social, além de terem a garantia que a canalização dos recursos para a Organização sem Fins Lucrativos cotada que escolhem é de 100%, poderão também acompanhar o processo de monitorização da utilização do donativo, os respetivos relatórios de resultados e os impactos sociais produzidos pelo mesmo.

Adicionalmente, a empresa parceira da BVS passará a ter direito a exibir o selo de "Investidora Social na BVS" nos seus materiais de divulgação, terá destaque no site da BVS e poderá ainda contar com a assessoria da Bolsa de Valores Sociais para criar campanhas especiais de mobilização interna, voluntariado, marketing social e outras que vão ao encontro dos seus objetivos de sensibilização de colaboradores e de imagem junto dos seus stakeholders.

Outro exemplo existente em Portugal que demonstra a eficácia da cooperação entre as Empresas Lucrativas e as OSFL do Terceiro Setor como forma de promoção da sustentabilidade económico-social são os Bancos Alimentares Contra a Fome. Segundo a Federação Nacional dos Bancos Alimentares (<http://bancoalimentar.pt/>), os Bancos Alimentares são Instituições Particulares de Solidariedade Social que lutam contra o desperdício de produtos alimentares, encaminhando-os para distribuição gratuita às pessoas carenciadas, como tal, são uma resposta necessária mas provisória, porque *"toda a pessoa tem direito a um nível de vida suficiente que lhe assegure e à sua família, a saúde e o bem-estar, principalmente quanto à alimentação, ao vestuário, ao alojamento, à assistência médica e ainda aos serviços sociais necessários"* (Excerto do artigo 25º da Declaração Universal dos Direitos do Homem)

A ação dos Bancos Alimentares assenta na gratuidade, na dádiva, na partilha, no voluntariado e no mecenato. Os Bancos Alimentares em atividade recolhem e distribuem

várias dezenas de milhares de toneladas de produtos e apoiam ao longo de todo o ano, a ação de mais de 1.800 instituições em Portugal. Por sua vez, estas distribuem refeições confeccionadas e cabazes de alimentos a pessoas comprovadamente carenciadas, abrangendo já a distribuição total mais de 275 000 pessoas.

O Banco Alimentar recebe toda a qualidade de géneros alimentares, ofertas de empresas e particulares, em muitos casos excedentes de produção da indústria agro-alimentar, produtos com embalagens deterioradas, géneros com prazos de validade em vias de expiração, excedentes agrícolas e da grande distribuição, e ainda produtos de intervenção da União Europeia.

A Federação contacta as Empresas de âmbito nacional e reparte as doações de acordo com uma grelha anualmente definida em função das pessoas apoiadas e da capacidade de distribuição de cada Banco associado.

Os Bancos Alimentares, são uma emanção da sociedade civil e deve ser por ela, alimentados com trabalho voluntário, produtos e fundos. Não se pretende uma caridade condescendente: a resposta dos dadores deve ser um gesto consciente, uma opção de cidadania que vai contribuir para criar mais justiça e mais equidade.

De acordo com os seus Valores, a Dádiva e a Partilha, os Bancos Alimentares recusam o primado do dinheiro: a sua abordagem inscreve-se numa lógica de promoção de uma solidariedade ativa e responsável. A sua ação passa por solicitar sem cessar, o apoio de múltiplos parceiros, para garantir os menores custos de funcionamento. O objetivo passa por desenvolver parcerias no domínio da solidariedade social, onde as Empresas Lucrativas podem demonstrar a sua preocupação com a população mais desfavorecida oferecendo donativos em produtos, serviços ou materiais, apoio financeiro, disponibilização de pessoal técnico, etc..O Banco Alimentar Contra a Fome, mantém no entanto a sua independência em relação aos dadores nas decisões relativas à sua gestão.

3.5 Conclusão

As alianças estratégicas que envolvem empresas e organizações da sociedade civil, emergem como uma via promissora para estimular o fortalecimento da sociedade civil na

superação dos problemas criados pelos desequilíbrios econômicos e pelas desigualdades sociais.

A cooperação possibilita a ampliação dos impactos no que se refere ao desenvolvimento sustentado, à promoção da justiça social e à redução da pobreza. Isso porque, no Terceiro Setor, tanto as parcerias quanto as alianças estratégicas estão direcionadas para importantes objetivos ligados à transformação da realidade e procura da justiça social. É sabido que a união de forças permite a transformação social e podemos dizer então, que a importância da cooperação reside no fato de significar, entre outras coisas, a diminuição da exclusão social e a procura de soluções sustentáveis para problemas de desenvolvimento social para que se construa uma sociedade menos desigual.

Para este estudo, importa sobretudo definir as motivações que poderão levar pessoas e empresas a investirem numa causa ou numa OSFL. Sabendo que qualquer tipo de doação tem em vista uma causa de valor que pretende ajudar a desenvolver com vista a um ganho social, existem várias as razões que determinarão a ação de doar. A literatura nesta área tem listado, analisado e testado um vasto conjunto de motivações que podem ser geradas por sentimentos pessoais, por razões económicas ou criadas pelas próprias ações das organizações sociais.

Como tal, no próximo capítulo apresentaremos a metodologia utilizada no nosso estudo que visa aferir as razões e motivações para as práticas de cooperação, segundo a visão das Empresas e segundo a visão das OSFL do Terceiro Setor.

CAPITULO IV: METODOLOGIA

4.1 Introdução

No seguimento dos capítulos anteriores, onde destacamos a relevância da cooperação entre as OSFL do Terceiro Setor e as Empresas Lucrativas e após se reconhecer a importância económica e social resultante desta colaboração, neste capítulo pretendemos aferir as motivações que movem ambas as partes para a realização de alianças de cooperação entre elas. Como corroboramos a ideia de que a cooperação entre estes dois setores da economia podem ser um elemento chave para a inovação empresarial e para o desempenho das OSFL do Terceiro Setor, refletimos sobre esses efeitos, focando, essencialmente, nos impactos sociais gerados junto dos cidadãos mais vulneráveis a situações de pobreza e de exclusão social.

Com tais motivações, no nosso trabalho utilizamos, como instrumento, uma pesquisa bibliográfica e a aplicação de um questionário. No seu conjunto, os objetivos gerais passam por:

- i-* Identificar as motivações de ambos os setores que conduzem à cooperação;
- ii-* Medir efeitos da cooperação entre as OSFL do Terceiro Setor e as Empresas Lucrativas;
- iii-* Ver se esta cooperação é relevante para a sustentação económico-social e quais os valores subjacentes.

Com tais motivações e de forma a alcançar os nossos objetivos, seguiremos uma estrutura que pretende, num primeiro ponto, apresentar a metodologia de trabalho utilizada. De seguida, faremos a apresentação da nossa amostra, onde focaremos a nossa atenção sobre a sua constituição. Num terceiro momento, apresentaremos o nosso instrumento de pesquisa e, de seguida, as modificações que foram realizadas no mesmo, através da aplicação de um pré-teste. Assim, de forma a apresentarmos este conjunto de informações de forma clara, optámos pela estrutura seguinte:

- i-* Metodologia
- ii-* A amostra
- iii-* O questionário
- iv-* Pré-teste
- v-* Conclusão

4.2 Metodologia

Em Portugal a informação disponível sobre a cooperação entre OSFL do Terceiro Setor e Empresas Lucrativas é escassa e quando efetivamente existe uma cooperação protocolada, verifica-se a inexistência de avaliação dos resultados e o impacto da mesma no bem-estar das populações ou na sociedade civil em geral. Como consequência, e de forma a tentar contornar tal debilidade, fizemos uma recolha de informação a partir de dados primários. Por um lado, pretendíamos desenvolver uma ferramenta que correspondesse aos nossos objetivos. Por outro lado, a opção pelos dados primários, permitir-nos-ia ter um domínio mais incisivo e mais confiante sobre os dados.

Com este pressuposto, desenvolvemos dois questionários: um para as Empresas Lucrativas (ver apêndice 1) e outro para as OSFL do Terceiro Setor (ver apêndice 2) que posteriormente lhes foram enviados por e-mail (ver apêndice 3 e 4).

Estes questionários tinham duas formas de resposta: em formato Excel ou através do recurso à ferramenta Survey monkey, disponível em <http://pt.surveymonkey.com/>. O uso desta aplicação Web foi uma sugestão de um respondente durante a aplicação do de pré-teste. Verificamos que esta ferramenta facilitava a utilização, tanto por parte dos inquiridos, como também para o futuro tratamento estatístico dos resultados. O questionário também tornava-se mais interativo, mais fácil e agradável de usar, motivando os respondentes a aderir ao seu global preenchimento.

Dada a especificidade da temática e a ausência de dados quantitativos, o questionário foi elaborado com questões de resposta essencialmente fechada, o que nos motivou a realizar um tratamento descritivo dos dados.

4.2.1 A Amostra

Para a construção da nossa base de dados, recorremos a uma pesquisa de natureza exploratória do tipo descritivo e utilizámos uma amostra escolhida por conveniência. Para tal, realizamos uma pesquisa na internet de diversos projetos sociais desenvolvidos em cooperação e/ou Parceria, de onde retiramos o contacto das Empresas e das OSFL do Terceiro Setor cooperantes. Para alargarmos essa listagem, utilizamos também a

informação disponibilizada nos sítios das seguintes organizações: Entreaajuda (<http://www.entraajuda.pt/>), Federação Portuguesa dos Bancos Alimentares contra a Fome (<http://bancoalimentar.pt/>), Bolsa de Valores Sociais (<http://www.bvs.org.pt/view/viewPrincipal.php>). Nestas fontes recolhemos um vasto leque de Empresas e OSFL do Terceiro Setor, que estão identificadas como “empresas parceiras” ou “empresas doadoras”.

Consideramos apenas as Empresas Lucrativas e OSFL do Terceiro Setor que mantêm um relacionamento contínuo de cooperação. Desta forma não foram considerados formas de parceria ou de cooperação esporádicas.

Porém como esta listagem ainda apresentava algumas lacunas para os nossos objetivos, nomeadamente ao nível de alguns contactos eletrónicos, tivemos que completar a informação recebida. Para tal, recorremos a uma pesquisa de páginas de Internet das Empresas Lucrativas e das OSFL do Terceiro Setor, onde foi possível obter os contactos telefónicos, e-mail geral e em alguns casos o contacto da pessoa responsável. Em outros casos, não nos foi possível encontrar um contacto válido para o envio.

O e-mail tinha uma nota introdutória (ver apêndice 3) que tinha como objetivo sensibilizar as Empresas e as OSFL do Terceiro Setor para colaborar connosco neste estudo. A 1 de fevereiro de 2013 iniciámos o envio dos questionários por e-mail, através da criação de um e-mail próprio para o efeito. A 30 de março de 2013 cessámos a receção das respostas.

Após todos estes procedimentos, a listagem total final foi constituída por 530 Empresas Lucrativas e 370 OSFL do Terceiro Setor. Contudo, contrariando os nossos objetivos iniciais, apenas, recebemos validamente preenchidos 54 questionários de Empresas Lucrativas e 71 de OSFL do Terceiro Setor, num total de 125 inquéritos, o que se traduz numa taxa de resposta de 10,2% para as Empresas e de 19,2% para as OSFL. Assim, a nossa amostra em frequência absoluta e relativa é-nos dita na tabela 5.

Tabela 5: Total de questionários enviados.

Respondentes		Frequência	%
Valid	Organizações Sem Fins Lucrativos	71	56,8
	Empresa Lucrativas	54	43,2
	Total	125	100,0

Fonte: Elaboração própria.

Para responder à pesquisa, os questionários foram direcionados para os responsáveis pela gestão das parcerias ou da cooperação, podendo ser também respondidos por proprietários, diretores e sócios proprietários das Empresas e das OSFL, desde que atuassem em atividades inerentes à gestão do acordo de cooperação.

4.2.2 As Variáveis

Com base no objetivo proposto e no referencial teórico, as variáveis foram operacionalizadas como: a) independente: Identificação da existência da cooperação intersetorial; b) dependente: valores resultantes da cooperação entre as Empresas Lucrativas e as OSFL do Terceiro Setor. Para tal, foram avaliados aspetos relacionados com a duração da cooperação, identificação da existência da cooperação e os benefícios resultantes da cooperação, tangíveis e intangíveis. Por meio da comparação estatística das respostas obtidas entre essas duas categorias de variáveis procurou-se atingir os objetivos propostos e, por conseguinte, responder às questões formuladas.

4.2.3 O Questionário

Os questionários aplicados às Empresas Lucrativas e OSFL do Terceiro Setor eram constituídos por catorze e quinze perguntas, respetivamente, e subdividiam-se em três grupos. A maioria das questões é de resposta rápida, e para as quais optamos por utilizar a escala de Likert, com as seguintes categorias ordinais: 0- nada importante, 1- pouco importante, 2- importante e 3- muito importante, Essa escala foi escolhida pela sua capacidade de verificar o grau de discordância ou concordância.

O primeiro grupo de questões, referia-se ao perfil da Empresa Lucrativa e da OSFL e pretendia-se recolher dados que nos permitissem qualificar as Empresas e as OSFL respondentes. Trata-se de questões de ordem genérica e pretendia-se ver, entre outras, se eram pequenas/médias ou grandes Empresas/ Organizações; a Natureza Jurídica, a sua dimensão, assim como o distrito em que se situava a sede. As tabelas 6 e 7 dão-nos uma ideia das perguntas, tipo de resposta e objetivos.

Tabela 6: Perfil da Organização sem Fins Lucrativos (OSFL)

GRUPO I -Perfil da Organização Sem Fins Lucrativos (OSLF)		
Pergunta	Tipo de resposta	Objetivo
Nome da Organização Sem Fins Lucrativos (OSFL)	Aberta	Caracterizar a OSFL
Função do responsável pelo preenchimento do questionário.	Aberta	Caracterizar a OSFL
A Organização Sem Fins Lucrativos que representa é uma: Cooperativa, Mutualidade, Fundação, Associação, Outra.	Fechada	Caracterizar a OSFL
Dimensão da OSFL que representa (número de trabalhadores)	Fechada	Caracterizar a OSFL
Indique o Distrito da sede da Organização sem Fins Lucrativos.	Aberta	Caracterizar a OSFL
Indique as respostas/projetos sociais desenvolvidos pela Organização sem Fins Lucrativos	Aberta	Caracterizar a OSFL
Indique (em percentagem) as principais fontes de receita da Organização sem Fins Lucrativos	Aberta	Caracterizar as fontes de receita da OSFL

Fonte: Elaboração própria.

Tabela 7: Perfil da Empresa Lucrativa

GRUPO I -Perfil da Empresa Lucrativa		
Pergunta	Tipo de resposta	Objetivo
Nome da Empresa	Aberta	Caracterizar a Empresa
Função do responsável pelo preenchimento do questionário	Aberta	Caracterizar a Empresa
Dimensão da Empresa que representa	Fechada	Caracterizar a Empresa
Indique o Distrito da sede da Empresa	Aberta	Caracterizar a Empresa
Indique a principal atividade económica da Empresa	Aberta	Caracterizar a Empresa

Fonte: Elaboração própria.

O segundo grupo referia-se à caracterização das práticas de cooperação, e pretendia-se aferir o número médio de Empresas/ OSFL com as quais estabeleciam práticas de cooperação, a duração temporal da mesma, os motivos que levam ao estabelecimento de práticas de cooperação; as práticas de cooperação mais frequentes. Estas questões, tipologia, resposta e objetivos estão discriminados nas tabelas 8 e 9.

Tabela 8: Caracterização das Práticas de Cooperação da OSFL

GRUPO II - Caracterização das Práticas de Cooperação da OSFL		
Pergunta	Tipo de resposta	Objetivos
Identifique o número de Empresas Lucrativas com as quais estabelece práticas de cooperação.	Fechada	Caracterização das práticas de cooperação por parte da OSFL
Identifique em média a duração temporal dessa cooperação.	Fechada	Caracterização das práticas de cooperação por parte da OSFL
Das seguintes alíneas, defina o seu grau de importância no processo de cooperação com uma Empresa Lucrativa.	Fechada, múltipla	Caracterização das práticas de cooperação por parte da OSFL
Indique quais as práticas de cooperação mais frequentes que a OSFL estabelece com as Empresas Lucrativas.	Fechada, múltipla	Caracterização das práticas de cooperação por parte da OSFL

Fonte: Elaboração Própria

Tabela 9: Caracterização das Práticas de Cooperação pela Empresa Lucrativa

GRUPO II - Caracterização das Práticas de Cooperação da Empresa Lucrativa		
Pergunta	Tipo de resposta	Objetivos
Identifique o número de Organizações Sem Fins Lucrativos (OSFL) com as quais estabelece práticas.	Fechada	Caracterização das práticas de cooperação por parte da Empresa
Identifique em média a duração temporal dessa cooperação.	Fechada	Caracterização das práticas de cooperação por parte da Empresa
É definido anualmente um plano de recursos (materiais, financeiros, técnicos, ou outros) destinados para práticas de cooperação com as Organizações sem Fins Lucrativos	Fechada	Caracterização das práticas de cooperação por parte da Empresa
Das seguintes alíneas, identifique o peso que cada uma assume no momento da Empresa estabelecer cooperação com uma Organização sem Fins Lucrativos.	Fechada, múltipla	Caracterização das práticas de cooperação por parte da Empresa
Quais as práticas de cooperação mais frequentes da Empresa com as Organizações sem Fins Lucrativos.	Fechada, múltipla	Caracterização das práticas de cooperação por parte da Empresa

Fonte: Elaboração própria.

O terceiro grupo referia-se à identificação dos valores gerados para o bem-estar social, resultantes da cooperação, nomeadamente as áreas preferências de cooperação, bem como o público- alvo que recebe maior atenção, assim como os benefícios reconhecidos por ambos os parceiros nas práticas de cooperação, assim como, o grau de importância que a mesma assume para os diferentes intervenientes. Para exemplificar, apresentamos as tabelas 10 e 11.

Tabela 10: Identificação dos valores gerados para o bem-estar social resultantes da Cooperação (OSFL do Terceiro Setor)

Grupo III -Identificação dos valores gerados para o bem-estar social resultantes da Cooperação (OSFL)		
Pergunta	Tipo de Resposta	Objetivo
Identifique as áreas preferenciais de cooperação entre a Organizações sem Fins Lucrativos e as Empresa Lucrativas.	Fechada, múltipla	Identificação dos valores gerados pelas práticas de cooperação
Identifique o(s) Público(s)-alvo que recebe maior atenção nos projetos sociais desenvolvidos em cooperação.	Fechada, múltipla	Identificação dos valores gerados pelas práticas de cooperação
Identifique os principais benefícios da Empresa no desenvolvimento de práticas de cooperação com uma OSFL	Fechada, múltipla	Identificação dos valores gerados pelas práticas de cooperação
Identifique o grau de importância das práticas de cooperação para os Intervenientes: sociedade civil, OSFL e Empresa	Fechada, múltipla	Identificação dos valores gerados pelas práticas de cooperação

Fonte: Elaboração própria-

Tabela 11: Identificação dos valores gerados para o bem social resultante da Cooperação (Empresa Lucrativa)

Grupo III -Identificação dos valores gerados para o bem estar social resultantes da Cooperação (Empresa lucrativa).		
Pergunta	Tipo de resposta	Objetivo
Identifique as áreas preferenciais de cooperação entre a Empresa e as Organizações sem Fins Lucrativos.	Fechada, múltipla	Identificação dos valores gerados pelas práticas de cooperação
Identifique o(s) Público(s)-alvo que recebe maior atenção nos projetos sociais desenvolvidos em cooperação.	Fechada, múltipla	Identificação dos valores gerados pelas práticas de cooperação
Identifique os principais benefícios da Empresa no desenvolvimento de práticas de cooperação com uma OSFL.	Fechada, múltipla	Identificação dos valores gerados pelas práticas de cooperação
Identifique o grau de importância das práticas de cooperação para os seguintes intervenientes.	Fechada, múltipla	Identificação dos valores gerados pelas práticas de cooperação

Fonte: Elaboração própria.

4.2.4 O pré-teste

De forma a apresentarmos um questionário de fácil leitura e compreensão, foi realizado um pré-teste junto de indivíduos ligados à área das OSFL do Terceiro Setor e a indivíduos da área empresarial.

Por uma questão estratégica, o pré-teste também foi aplicado a quatro pessoas e, em termos globais, o objetivo consistia em identificar dificuldades de compreensão das questões e as dificuldades nas respostas às mesmas. Também se pretendia ouvir sugestões e recolher possíveis críticas acerca das questões incluídas e/ou omissas, assim como, ajustar a linguagem ao público respondente.

Como resultado, recebemos a sugestão de um representante de uma empresa para colocarmos o questionário online, através do programa SurveyMonkey, e posteriormente a

disponibilização do link <http://www.surveymonkey.com/s/3GF5NDS> para a sua realização. Atendendo a esta sugestão, optámos por dispor das duas possibilidades, colocando o questionário como anexo do e-mail e informando igualmente a possibilidade de preenchimento através do link. No entanto, ao contrário do esperado, verificamos que a adesão a esta última forma de resposta foi muito reduzida

Quanto ao questionário direccionado para as OSFL do Terceiro Setor, na pergunta 2.5 “Quais as práticas de cooperação mais frequentes que a OSFL estabelece com as Empresas Lucrativas”, também, por sugestão de um respondente ao pré-teste, foi colocada mais uma possibilidade de resposta: “cedência de recursos e serviços”.

Todas estas observações contribuíram para melhorar a construção e inteligibilidade do questionário.

V- APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

5.1 Análise de dados

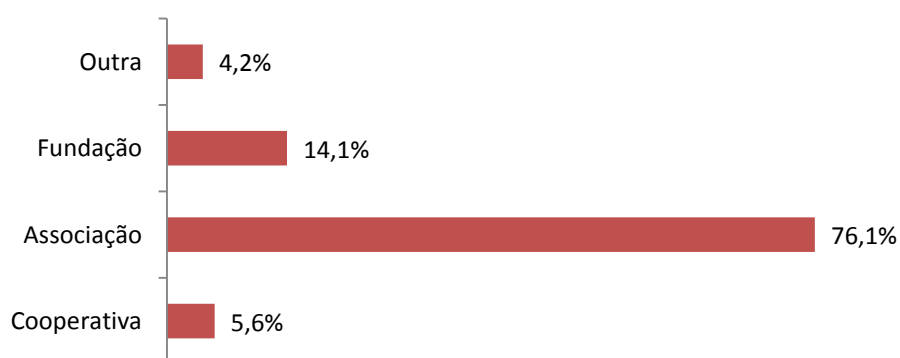
5.1.1 Caracterização Geral das OSFL do Terceiro Setor

Nesta parte do trabalho, pretendemos refletir sobre a caracterização geral das OSFL do Terceiro Setor respondentes, analisando as seguintes variáveis:

- i- Natureza jurídica;
- ii- Dimensão da OSFL;
- iii- Localização geográfica por distrito;
- iv- Principais fontes de receita.

Quando questionámos a natureza jurídica das OSFL, com o objetivo de ver a sua predominância, apresentámos as seguintes opções de reposta: Associação, Fundação, Cooperativa, Mutualidade e Outra. Assim sendo, respostas permitem caracterizar juridicamente as organizações, conforme o gráfico n.º 4:

Gráfico 4: Natureza Jurídica das Organizações Sem Fins Lucrativos.



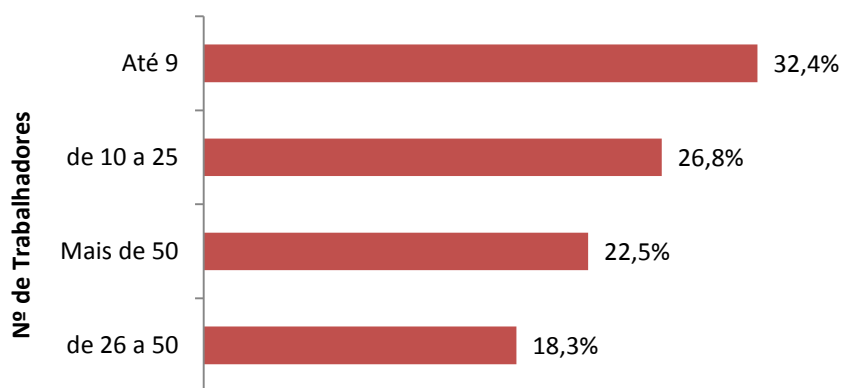
Fonte: Elaboração Própria.

Verificamos que a maioria tem estatuto de *Associação*, cuja percentagem ultrapassa os 76%), seguindo-se as *Fundações* com uma percentagem de 14,1% e as *Cooperativas* com 5,6%. O fato da maioria das OSFL serem de natureza jurídica *Associação*, deve-se à grande diversidade destas organizações, estando as mesmas direcionadas para as mais variadas áreas de atuação, tais como, atividades de cariz social, atividades sindicais,

atividades religiosas, atividades profissionais ou de carácter académico, atividades desportivas ou culturais.

Quanto à dimensão das OSFL, os resultados obtidos estão sintetizados no gráfico 5:

Gráfico 5: Dimensão das Organizações Sem Fins Lucrativos.



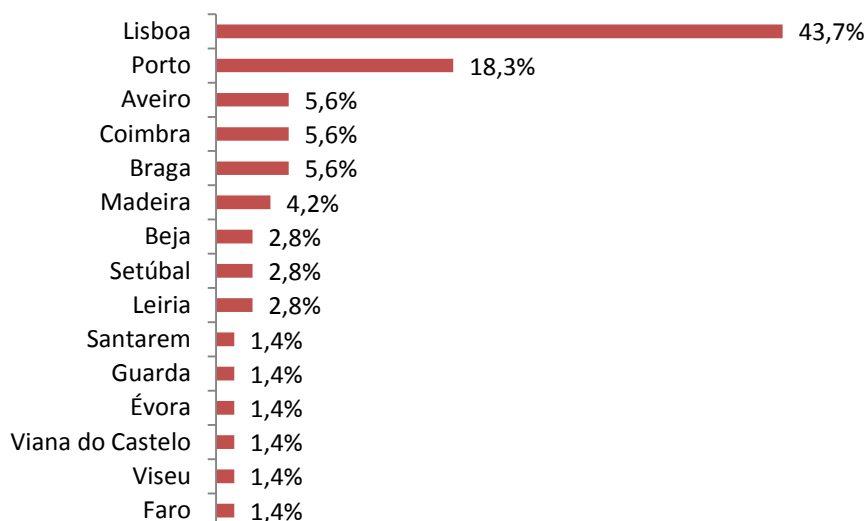
Fonte: Elaboração Própria.

Conforme se poderá ver através do gráfico 5, cerca de 32,4% das OSFL tem uma dimensão muito pequena, que não ultrapassa os 9 *trabalhadores*, seguido do intervalo entre 10 a 25 *trabalhadores* com 26,8%. Com *mais de 50 trabalhadores*, a percentagem fica nos 22,5% e, por fim, no intervalo *entre 26 a 50 trabalhadores* a percentagem fixa-se pelos 18,3%. Face aos resultados, uma das possíveis razões para a existência de OSFL de pequena dimensão, deve-se ao facto do número considerável de voluntários que trabalham nessas Organizações e que, embora não sejam considerados no quadro pessoal, desempenham funções de relevância no desenvolvimento de projetos de âmbito social.

Quanto à localização, podemos verificar que a maioria dos respondentes, situa-se no distrito de *Lisboa*, percentagem que ascende aos 43%, seguindo-se o distrito do *Porto*, com 18,3%. Depois segue-se um pequeno grupo constituído pelos distritos de *Aveiro*, *Coimbra* e *Braga*, valor que já consideramos relativamente baixo. Por fim, há um conjunto de distritos constituído por *Madeira*, *Beja*, *Setúbal*, *Leiria*, *Santarém*, *Guarda*, *Évora*, *Viana*

do Castelo, Viseu e Faro, cuja percentagem situa-se entre 1,4% e 4,2%, conforme gráfico n.º6.

Gráfico 6: Distritos da sede das Organizações Sem Fins Lucrativos.



Fonte: Elaboração própria.

No que se refere ao distrito da sede da OSFL, verificamos que, embora na maioria dos casos, o seu âmbito de atuação seja a nível nacional, a sua sede situa-se no distrito de Lisboa, sendo realmente o distrito mais representativo. Também é de salientar que os distritos do litoral do país têm uma percentagem mais significativa de organizações do que os distritos do interior.

Relativamente ao item *Fontes de Receitas*, os inquiridos responderam que os *Donativos* são a sua principal fonte de receita, para 23,9% das respostas. Seguidamente surgem os *Fundos Públicos* com 19,5%. As respostas seguintes mais pontuadas foram a *Venda Direta de Produtos/ Serviços* e *Quotizações*, com 17,1% e 16,3%, respetivamente. Os restantes casos apresentam valores relativamente baixos (ver tabela 12).

Tabela 12: Fontes de receita da Organização Sem Fins Lucrativos.

Fontes de receita da OSFL					
Tipo de Fontes	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Donativos	60	,30	100,00	30,0400	30,69363
Fundos públicos	49	1,40	90,00	50,2286	23,34101
Venda direta de Produtos/serviços	43	,50	100,00	28,0567	23,50618
Quotizações	41	,10	85,00	13,5846	20,46268
Resultados diretos da prática de Cooperação	28	1,00	70,00	16,2336	18,30988
Outra	25	,30	100,00	20,6580	31,30108
Valid N (listwise)	5				

Fonte: Elaboração própria.

Ao contrário do que seria esperado, a principal fonte de receita das OSFL respondentes, não são os *Fundos Públicos*, mas sim os *Donativos* com 60 respostas. Os *Fundos Públicos* surgem assim em segundo lugar, com um total de 49 repostas. É importante realçar também as fontes de receitas resultantes de *Práticas Diretas de Cooperação*, que apenas obtiveram 28 respostas. Isto leva-nos a concluir que esta última, ainda é uma fonte de receitas pouco consolidada e pouco explorada pela OSFL.

Contudo, pensamos que os *Donativos* também são uma forma de cooperação que envolvem direta e/ou indiretamente a criação de valor entre os participantes. Para as Empresas Lucrativas, um comportamento altruísta e responsável, como as Doações às OSFL, reveste-se de uma via alternativa à capitalização do seu valor patrimonial. Ora, se por um lado, tal comportamento atende às necessidades sociais de uma comunidade ou grupo-alvo, por outro, cria valor para a própria Empresa, melhorando a sua imagem, junto de grupos e comunidades, fornecedores, colaboradores, acionistas e população em geral.

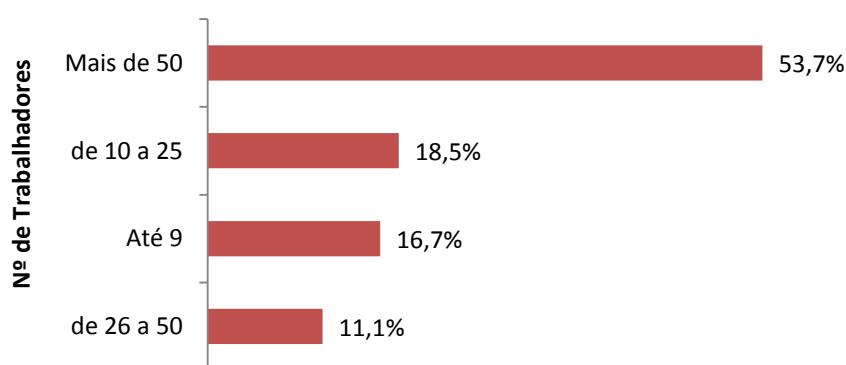
5.1.2 Caracterização Geral das Empresas Lucrativas

Aqui, para fazermos uma caracterização geral das Empresas Lucrativas, optamos por uma metodologia idêntica à que fizemos no item anterior. Pretendemos, assim, caracterizar as Empresas que estabelecem práticas de cooperação, analisando as seguintes variáveis:

- i- Dimensão da Empresa Lucrativa;
- ii- Localização geográfica da sede por Distrito;
- iii- Principais atividades económicas da Empresa.

Quando analisamos a dimensão das Empresas inquiridas, verificamos que a maioria são Empresas de grande dimensão, com *mais de 50 trabalhadores*, com uma percentagem que acende os 53,7% (ver gráfico nº7).

Gráfico 7: Dimensão das Empresas.

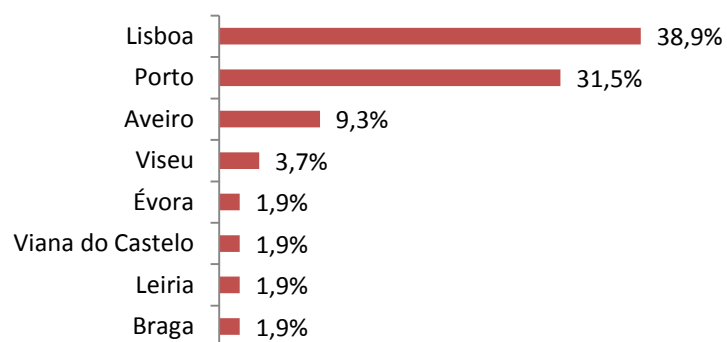


Fonte: Elaboração própria.

Dos dados, concluímos que as grandes Empresas são as que mais apostam nas práticas de cooperação, pois, este comportamento, faz parte das suas estratégias e políticas de responsabilidade social. No entanto, na nossa opinião, essa estratégia, deveria fazer parte dos objetivos de qualquer empresa e de qualquer sector de atividade, incluindo as pequenas e médias empresas, pois as organizações, quer sejam grandes ou pequenas, sobrevivem e prosperam consoante o comportamento estratégico que adotam. É importante que todas as empresas integrem preocupações sociais, ambientais e culturais, e que pratiquem em ações voluntárias que contribuam para o desenvolvimento das sociedades.

Quanto ao Distrito da sede das Empresas inquiridas, tal como nas OSFL, os distritos mais representativos são *Lisboa* e *Porto*, aos quais correspondem 38,9% e 31,5%, respetivamente. Todos os outros distritos tiveram uma representatividade pouco significativa, conforme se poderá ver no gráfico 8.

Gráfico 8: Distrito da sede das Empresa



Fonte: Elaboração Própria

As principais atividades económicas das Empresas respondentes, poderão ser analisadas através da tabela 13.

Tabela 13: Principais atividades económicas da Empresa.

A Principal atividade Económica da Empresa					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Informática	4	3,2	7,7	7,7
	Publicidade e Marketing	2	1,6	3,8	11,5
	Banca e seguros	3	2,4	5,8	17,3
	Serviços jurídicos	3	2,4	5,8	23,1
	Imobiliária	2	1,6	3,8	26,9
	Setor energético	2	1,6	3,8	30,8
	Indústria extrativa	1	0,8	1,9	32,7
	Formação	1	0,8	1,9	34,6
	Hoteleira	3	2,4	5,8	40,4
	Contabilidade e Fiscalidade	1	0,8	1,9	42,3
	Gestão de recursos humanos	1	0,8	1,9	44,2
	Educação	2	1,6	3,8	48,1
	Comércio	27	21,6	51,9	100,0
	Total	52	41,6	100,0	

Fonte: Elaboração própria.

De acordo com os dados da tabela, verificamos que existe uma grande diversidade nas áreas económicas das Empresas respondentes. Contudo, do seu conjunto, é de destacar a área do *Comércio*, que se assume como a principal atividade económica, atingindo 51,9% da percentagem valida obtida.

5.1.3 Caracterização das Práticas de Cooperação entre as OSFL do Terceiro Setor e as Empresas Lucrativas

No sentido de caracterizarmos as práticas de cooperação entre as OSFL e as Empresas Lucrativas, analisamos as seguintes variáveis:

- i- Número de parceiros implicados em práticas de cooperação;
- ii- Duração temporal da cooperação;
- iii- Definição de plafom para fins de cooperação;
- iv- Motivos de ambas as partes para atuarem em cooperação;

v- As práticas de cooperação mais frequentes entre OSFL e Empresas Lucrativas.

Relativamente ao número de cooperações estabelecidas, analisámos esta questão articulando as respostas das OSFL e das Empresas. Como tal, apuramos os seguintes dados (ver gráfico 9 e 10):

Gráfico 10: OSFL- Números de parceiros implicados em Práticas de

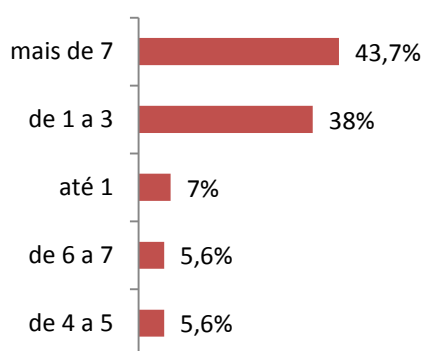
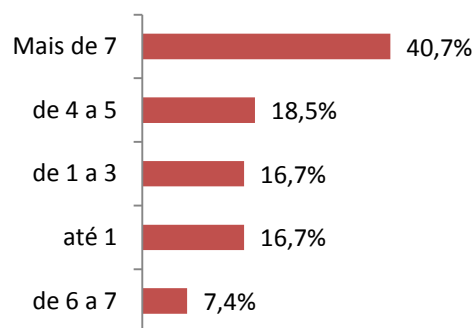


Gráfico 9: Empresas- Números de parceiros implicados em Práticas de Cooperação.



Fonte: Elaboração própria.

Como podemos constatar, a maioria das OSFL e Empresas, mantêm cooperação com mais de 7 *parceiros*, com 43,7% e 40,7%, respetivamente. Uma outra característica importante a salientar, relaciona-se com a duração temporal dessa cooperação, a qual poderemos analisar nos gráficos 11 e 12.

Gráfico 12: Empresa- Duração temporal da prática de Cooperação

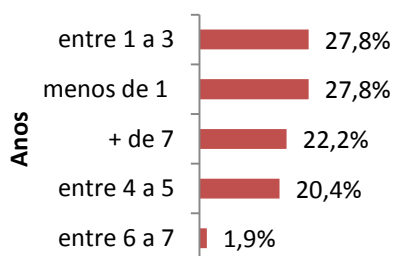
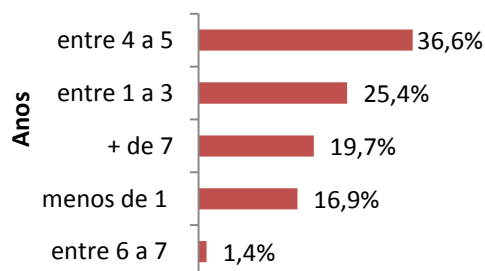


Gráfico 11: OSFL- Duração temporal da prática de Cooperação.



Fonte: Elaboração própria.

Constatamos que cerca de 19,7% das OSFL e 22,2% das Empresas tem relacionamentos de cooperação *há mais de 7 anos*. Porém, é de salientar igualmente que 16,9% das OSFL e 27,8% das Empresas tem relacionamentos de cooperação muito recentes, isto é, com *menos de 1 ano*.

Com estes resultados podemos aferir que, nas cooperações existentes há menos de 1 ano a cooperação não possui um carácter estratégico e o grau de interação é baixo. Como tal, é difícil avaliar com precisão os resultados desta cooperação. Nas cooperações entre 3 a 5 anos, a cooperação deixa de configurar uma simples transferência de recursos e ganha importância para a viabilização das missões e estratégias de ambas as partes. Mas as cooperações com mais de 7 anos, assumem práticas de cooperação mais complexas, mais organizadas, gerindo um maior potencial para efetivar os seus objetivos, sendo o grau de interação organizacional muito elevado. Como tal, é possível avaliar com maior exatidão os resultados desta aliança.

Se cruzarmos os dados anteriores com os da tabela 14, verificamos que um número significativo de empresas inquiridas (N=25) já define anualmente um plano de recursos para ser utilizado nas cooperações com as OSFL. Isto, denota que esta situação já é parte integrante da estratégia financeira das empresas, procurando desta forma novas práticas de atuação social.

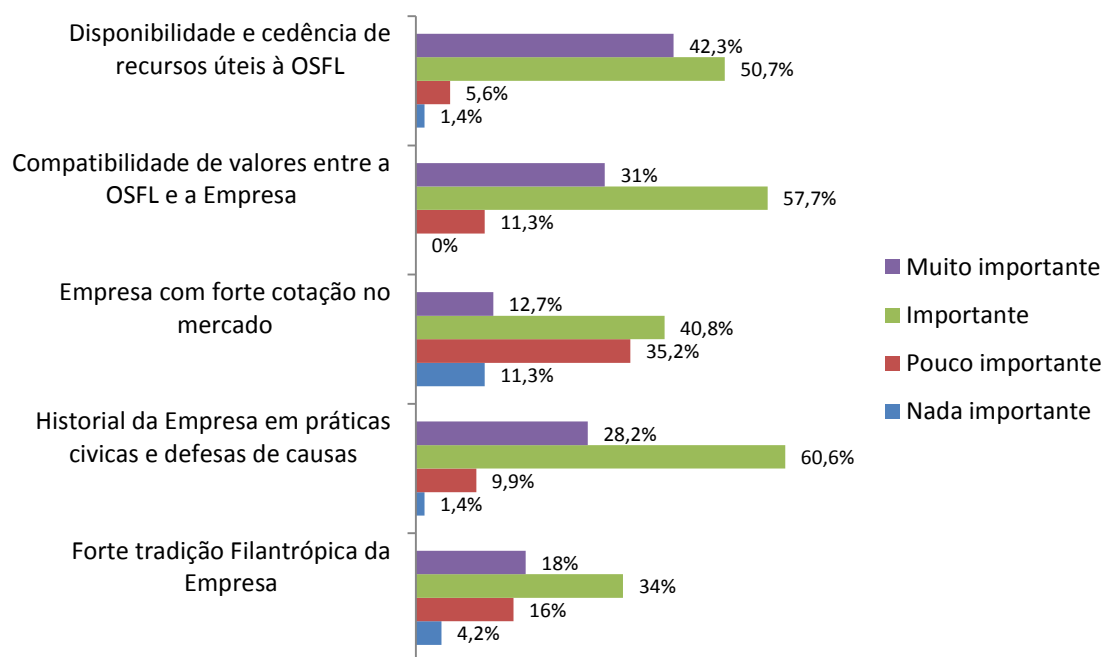
Tabela 14: Plafom de Recursos

	Frequency	Percent	Valid	Cumulative
Valid Sim	25	46,3	46,3	46,3
Não	29	53,7	53,7	100,0
Total	54	100,0	100,0	

Fonte: Elaboração própria.

Quando questionamos sobre as motivações das OSFL e das Empresas para atuarem em cooperação, os respondentes apresentam diferentes visões no que concerne aos motivos apontados. De seguida apresentaremos, no gráfico 13 e no gráfico 14 as principais motivações de ambas as partes.

Gráfico 13: Motivações das OSFL para atuarem em Cooperação com uma Empresa



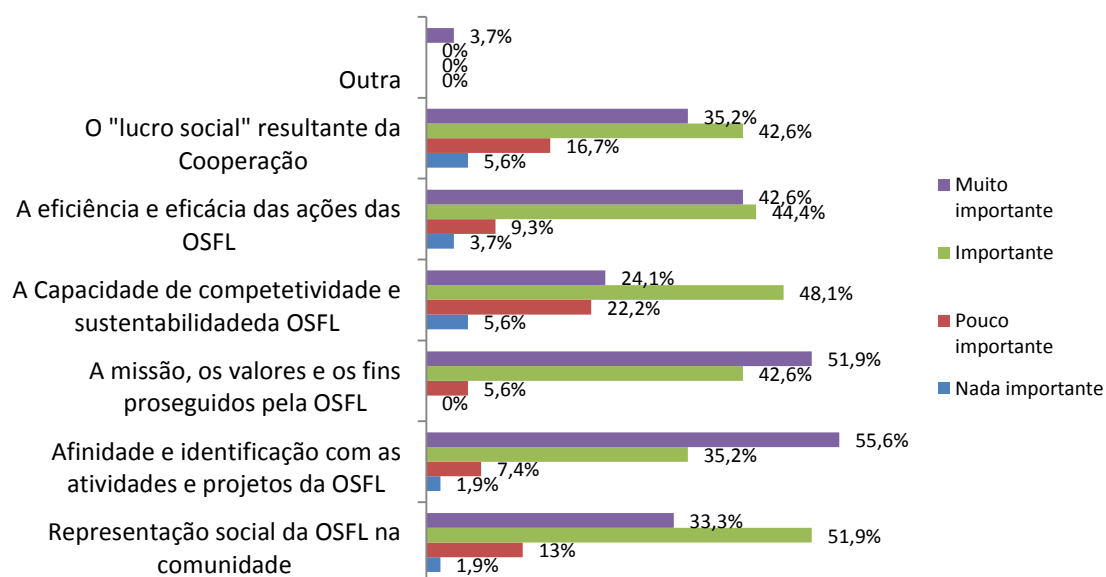
Fonte: Elaboração própria.

Ao analisarmos as possibilidades de resposta mencionas no gráfico 13, o fator *Disponibilidade e cedência de recursos úteis*, foi considerado *muito importante*, por 42.3%

das OSFL respondentes. Face aos dados aferidos, podemos entender que, para as OSFL as motivações para a cooperação ainda se focalizam demasiado na aquisição de recursos imediatos, podendo colocar em causa a eficiência e a eficácia destas ações a longo prazo.

Quanto ao fator *Empresa com forte cotação no Mercado*, as OSFL inquiridas consideram esta motivação *como pouco importante* ou *nada importante* para o estabelecimento de cooperação. Mas, atendendo ao tipo de resposta *importante*, poder-se-á concluir que todas as motivações apresentadas assumem um papel significativo no momento de estabelecer cooperação com uma Empresa.

Gráfico 14: Motivações das Empresas atuarem em Cooperação com as OSFL.



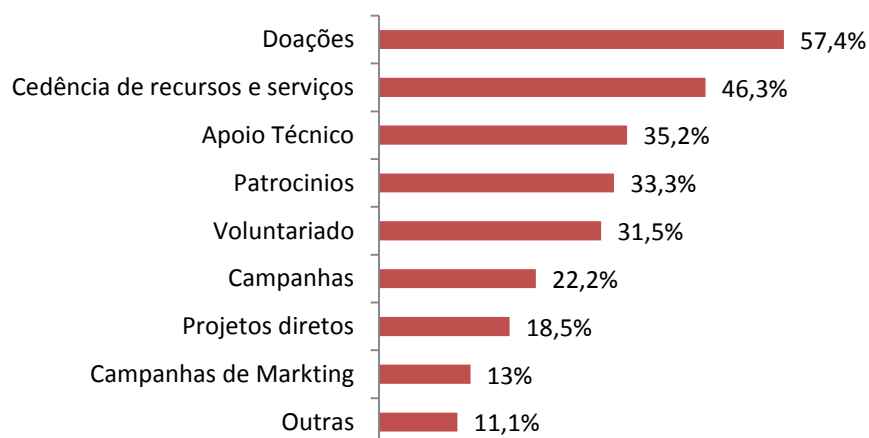
Fonte: Elaboração própria.

Por outro lado, no que diz respeito às motivações das Empresas para a realização de cooperação com uma OSFL, existem diversos motivos. No entanto, destacamos, a *Afinidade e a identificação com as atividades e projetos da OSFL*, com 55,6% e a *Missão, os valores e os fins prosseguidos*, com 51,9% das respostas, ambos considerados motivos *muito importantes*. A possibilidade de resposta *importante* e *muito importante* assume o valor mais representativo na maioria das opções.

Esta análise leva-nos a concluir que as Empresas, no momento de estabelecer cooperação, mostram especial interesse pelo historial de projetos e/ou atividades desenvolvidos pela OSFL. Procuram igualmente projetos sociais, direcionados para causas com as quais se identificam e pelas quais sentem afinidade. A pesquisa permite-nos assim identificar que essa mobilização social das empresas, tem procurado a formação de alianças organizacionais com o objetivo de promover ações sociais que assumem um papel importante junto das comunidades e da sociedade civil.

Por seu lado, quando analisamos no gráfico 15 as práticas de cooperação mais frequentes das Empresas, verificamos que a tendência para a sua atuação social recai sobre os recursos oferecidos através de *Donativos*, o qual atinge o peso de 77,5%.

Gráfico 15: Práticas de Cooperação mais frequentes das Empresas com as OSFL.



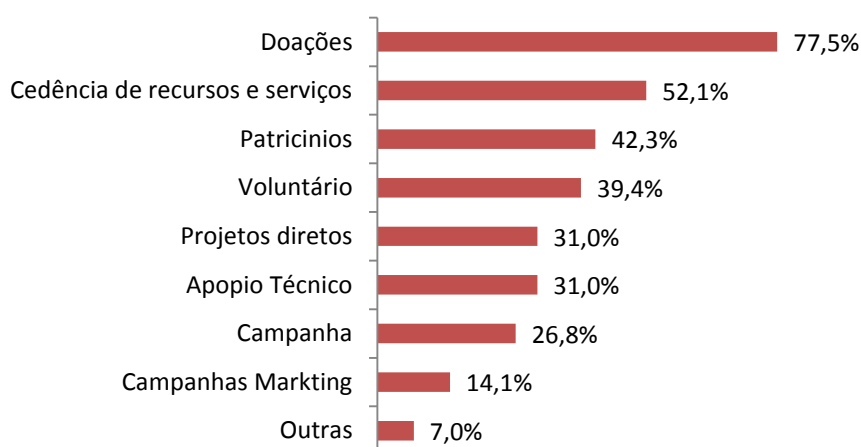
Fonte: Elaboração própria

É importante realçar a percentagem afeta às *práticas de voluntariado* por parte dos colaboradores da Empresa, com uma representação de 31,5%. Esta prática tem sido, nos últimos anos, amplamente promovida pelas Empresas, que pretendem exercer a sua responsabilidade na área da solidariedade, constituindo uma equipa de colaboradores de várias áreas de especialidade, motivados para causas sociais, conseguindo assim conjugar de forma eficaz o seu conhecimento e experiência com as necessidades de uma OSFL. As *Campanhas de Marketing* relacionadas com causas sociais ainda são uma prática pouco

frequente no nosso país, daí apenas 14,1% das Empresas terem assinalado esta prática de cooperação.

Analisando as motivações por parte das OSFL respondentes, chegamos aos seguintes resultados (ver gráfico 16):

Gráfico 16: Práticas de Cooperação mais frequentes das OSFL com as Empresas.



Fonte: Elaboração própria.

Após a análise, concluímos que, as OSFL referem, tal como as Empresas, que as Práticas de cooperação mais significativas são as *Doações* (57,4%) e que as menos desenvolvidas são também as *Campanhas de Marketing* (13%).

Muito embora já se desenvolvam outras práticas de cooperação, as *Doações* continuam a ser a prática mais usual e mais antiga na nossa sociedade. Contudo, esta prática, dificulta a sustentabilidade e a autonomia das OSFL, que ficam demasiado dependentes dos seus doadores. Como tal, cabe às OSFL procurar investir em outras formas de cooperação, exigindo a si próprias outras fontes de financiamento, num processo complexo e planeado de captação de recursos.

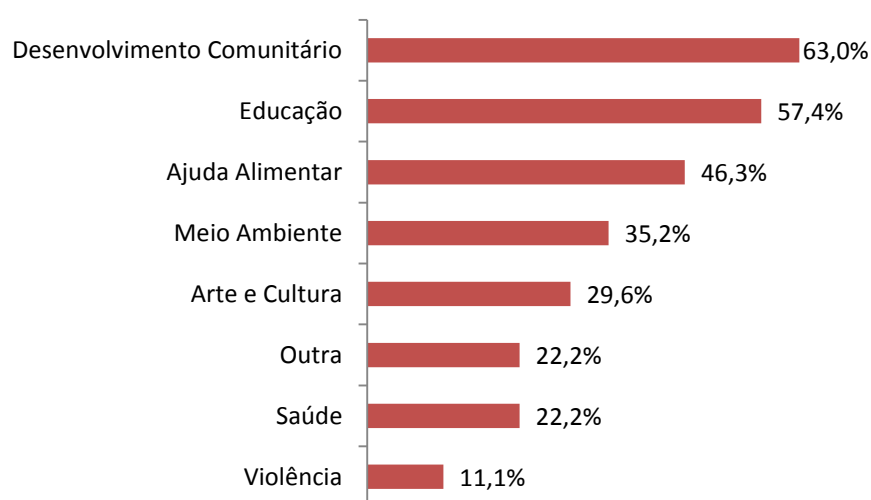
5.1.4 Caracterização dos valores gerados para o bem-estar social, resultantes da Cooperação.

No que se refere à caracterização dos valores gerados para o bem estar-social, resultantes da cooperação, analisamos as seguintes variáveis:

- i- As áreas preferenciais de cooperação entre a OSFL e a Empresa Lucrativa;
- ii- O Público-alvo que recebe maior interesse nos projetos sociais desenvolvidos em Cooperação;
- iii- Benefícios percebidos por cada um dos parceiros referentes às práticas de cooperação.
- iv- O grau de importância das práticas de cooperação para as OSFL, para a Empresa Lucrativa e para Sociedade Civil.

Relativamente às áreas preferenciais de atuação entre as Empresas e as OSFL, tal como se poderá ver no gráfico 17, encontramos três que se evidenciam (*Desenvolvimento Comunitário, Educação e Ajuda Alimentar*) pela percentagem das suas respostas, as quais atingem os 63%, 57,4% e 46,3 %, respetivamente. O segundo grupo engloba todas as outras, cujo peso das respostas oscila entre 11,1% e 35,2%.

Gráfico 17: Áreas preferenciais para Cooperação entre a Empresas e as OSFL.

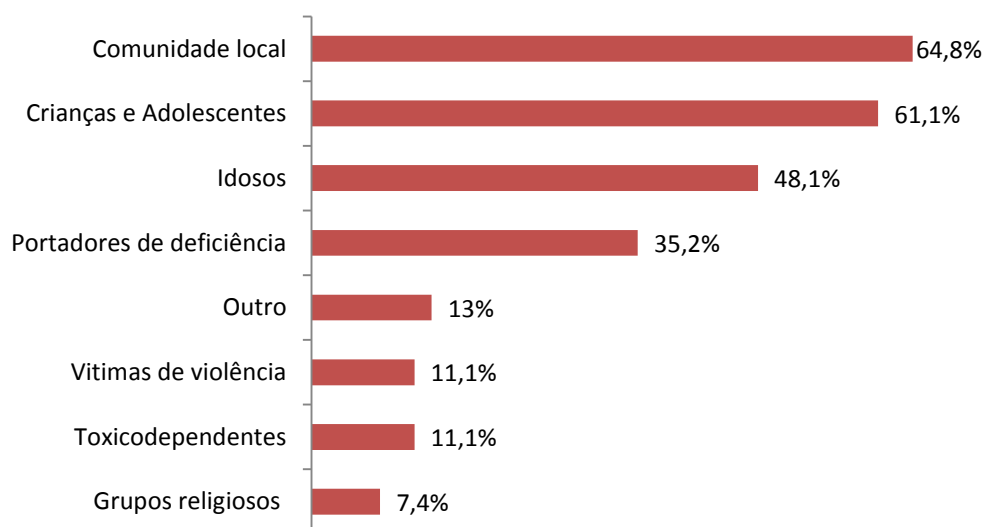


Fonte: Elaboração própria.

De facto existe uma ampla heterogeneidade na atuação social das Empresas e verificamos que a sua atuação e interesse recai sobretudo nas causas sociais e nos projetos de *Desenvolvimento Comunitário*. Em oposição, as áreas que menos lhe despertam interesse são os projetos de *Saúde* e contra a *Violência*, esta última que não vai além dos 11,1% do peso das respostas obtidas.

Quanto a dados sobre o público-alvo que recebe maior atenção, podemos aferir os resultados do gráfico 18:

Gráfico 18: Público que recebe maior interesse por parte das Empresas nos projetos de Cooperação



Fonte: Elaboração própria.

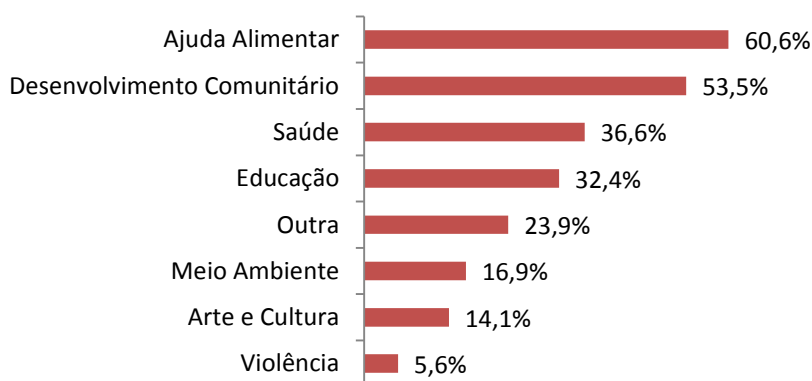
É formado pela *Comunidade Local* (64,8%) e *Crianças/Adolescentes* (61,1%), seguindo-se dos *Idosos* (48,1%) e dos *Portadores de Deficiência* (35,2%). O grupo-alvo menos representativo em práticas de cooperação são os *Grupos Religiosos* (7,4%).

Pelos dados, verificamos que as áreas preferenciais de cooperação das Empresas inquiridas, são os projetos de desenvolvimento comunitário, a educação e a ajuda alimentar. Os grupos-alvo preferenciais são as comunidades locais e os grupos mais vulneráveis, como são exemplos, as crianças/adolescentes, idosos e portadores de deficiência. Estas práticas, demonstram a sua preocupação com atual conjuntura

económica, que tem conduzido à redução acentuada da capacidade económica dos grupos mais vulneráveis da população e afetado o consumo alimentar das famílias. Como tal a cooperação será uma forma de desenvolver soluções solidárias e criativas nos domínios da solidariedade social.

De seguida, analisaremos estas mesmas questões (áreas de interesse e público-alvo), de acordo com a visão dos respondentes da OSFL (ver gráfico 19):

Gráfico 19: Áreas preferenciais para a Cooperação entre OSFL e as Empresas.

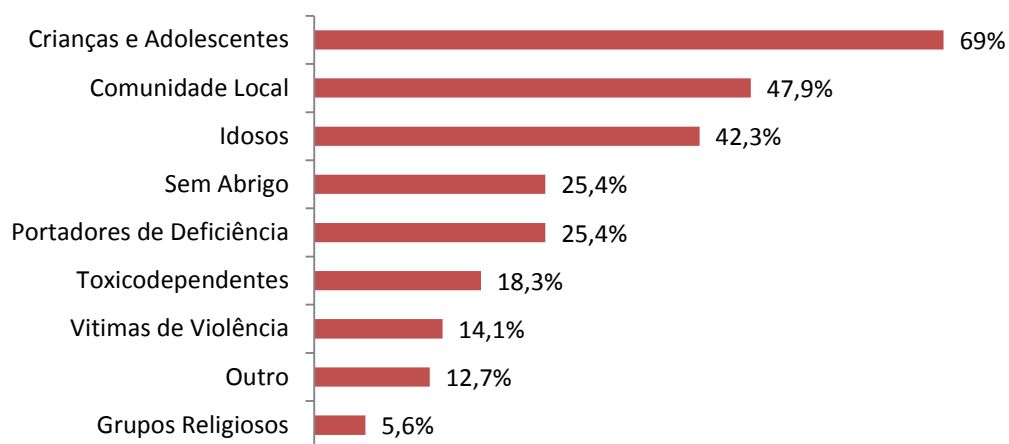


Fonte: Elaboração própria.

Em termos comparativos, verifica-se uma certa consonância das respostas das OSFL e as respostas das Empresas, pois mencionam igualmente as áreas de maior interesse para as práticas de cooperação como a *Ajuda Alimentar*, com 60,6%, o *Desenvolvimento Comunitário*, com 55,3%, a *Saúde* com 36,6% e a *Educação* com 32,4%. E tal como os dados obtidos nas Empresas, os projetos contra a *Violência*, são os que captam menor em preferência, não ultrapassando os 5,6% de respostas.

No que se refere aos públicos-alvo que merecem maior atenção, poderemos realizar essa análise no gráfico 20:

Gráfico 20: Público que recebe maior atenção por parte das OSFL nos projetos de Cooperação.



Fonte: Elaboração própria.

Constatamos que, tal como nas empresas, os grupos-alvo que recebem maior interesse nos projetos de cooperação, relaciona-se com a população mais vulnerável, como é o caso, das *Crianças e Adolescentes*, dos *Idosos*, dos *Sem-abrigo* e *Portadores de Deficiência*, com o valor de 69%, 42,3% e 25,4%, respetivamente.

Com o objetivo de apurar os benefícios percecionados por cada parceiro resultantes das práticas de cooperação, apresentamos o gráfico 21.

Gráfico 21: Benefícios apresentados pelas Empresas, para atuarem em Cooperação.



Fonte: Elaboração própria.

Para as Empresas respondentes o principal benefício identificado para atuar em Cooperação com as OSFL, é a possibilidade de *Interação com a Comunidade*, a qual atinge 77,8%. Esta questão relaciona-se com o facto de as Empresas respondentes perceberem que através desta interação, existe a possibilidade de se projetarem para o futuro, através de uma maior aceitabilidade junto da comunidade que, por sua vez, se torna mais recetível à sua atividade empresarial

Os benefícios imediatamente seguintes identificados pelas Empresas são o *Altruísmo* com um peso de 37%. Ora, como estamos numa fase de mudança na cultura organizacional, é expectável que este valor suba significativamente num curto prazo, já que a percentagem apurada é pouco expressiva. De facto, as Empresas não se podem alhear das condições sociais da comunidade onde estão inseridas e, como tal, procuram cada vez mais expandir a sua função social junto das comunidades, contribuindo mais significativamente para a solução ou minimização dos problemas sociais da mesma.

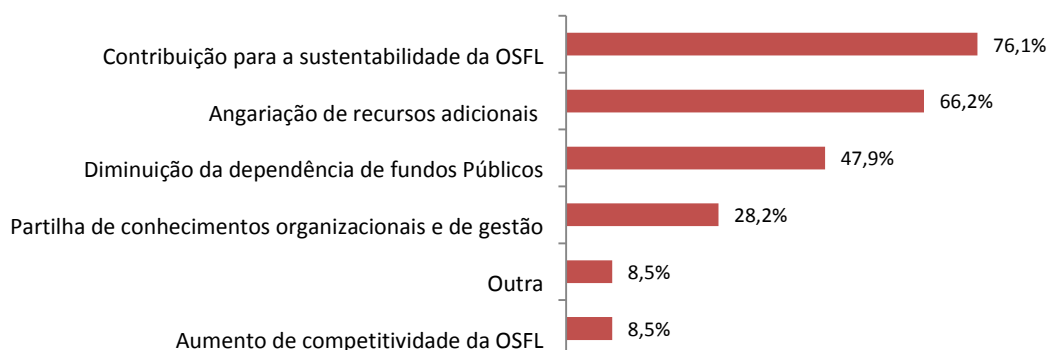
Quanto ao benefício *Partilha de Conhecimentos*, obteve igualmente o peso de 37%. No entanto, tal como o benefício *Altruísmo* também é expectável que este benefício seja reconhecido e que apresente uma evolução positiva a curto e médio prazo. Esta dedução relaciona-se com a intensidade do conhecimento na economia atual, em que a partilha de

saberes funciona como um espaço de reflexão, introspeção e sinergia, aumentando desta forma as estratégias competitivas, os mecanismos de produtividade e a eficiência organizacional.

Os restantes sete benefícios identificados, captam pouca atenção das Empresas, embora pareçam ser relevantes. Contudo, o benefício *Melhoria da Imagem da Empresa*, apresenta na atual conjuntura, um estratégia importante para o crescimento e para a sustentabilidade, apesar, de apenas ter captado 22,2% da atenção dos respondentes. Trata-se de um benefício estruturante para a sua competitividade. Por tal facto, já é uma preocupação das empresas e é de esperar que a sua importância venha a captar mais atenção.

Ao analisarmos esta questão, por parte das OSFL, verificamos que os benefícios percecionados nas práticas de Cooperação pretendem-se com os aspetos identificados no gráfico 22:

Gráfico 22: Benefícios apresentados pelas OSFL para atuarem em Cooperação.



Fonte: Elaboração própria.

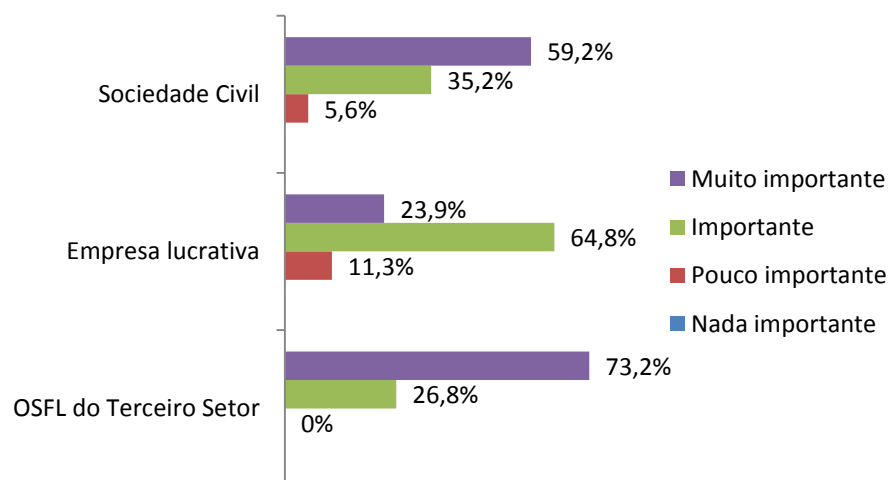
A *Contribuição para Sustentabilidade*, capta a maior parte do interesse das OSFL, atingindo 76,1% dos respondentes. Este benefício, de acordo com as respostas obtidas, é essencial para a longevidade e sustentabilidade das OSFL. Dentro dos mesmos objetivos, os outros benefícios mencionados foram a *Angariação de recursos adicionais* e a *Diminuição da Dependência dos Fundos Públicos*, com 66,2% e 47,9%, respetivamente. Todos estes benefícios, proporcionam o desenvolvimento sustentável das atividades das OSFL e aumenta a sua independência face aos fundos públicos.

Contudo, tal como acontece com as Empresas, a partilha de *Conhecimentos Organizacionais e de Gestão* manifestam-se relevantes, com um peso que ascende os 28%. Esta partilha de conhecimentos é importante para s OSFL, porque pode colmatar o seu défice de conhecimentos organizacionais e de gestão, através da partilha de conhecimentos entre os diversos setores da economia e entre profissionais multidisciplinares, que por sua vez garantem uma afetação de recursos mais eficaz.

O Aumento da Competitividade da OSFL, atinge o peso de 8,5%. Mas, face o valor obtido pelos respondentes, não é considerado relevante no conjunto de todos os benefícios. A esta situação não é alheia, o facto do principal motivo para a cooperação não ser o aumento da competitividade da OFSL, mas o aumento da sua sustentabilidade, como forma de dar respostas aos problemas sociais, aumentar o conhecimento das OSFL e melhorar a afetação dos seus recursos, o que de forma direta ou indireta contribui para a sua sustentabilidade.

Ainda neste âmbito, quando questionamos o grau de importância das práticas de cooperação para a OSFL, Empresa Lucrativas e Sociedade Civil (a visão de uns relativamente aos outros), constamos que, as OSFL consideram que, as práticas de cooperação acrescentam valor para elas próprias, com 73,3% das respostas no item *muito importante*. Na opinião das mesmas, o valor que a cooperação acrescenta para a sociedade civil, também é considerável, atribuindo o grau de *muito importante* em 59,2% das respostas. Por fim, consideram que a criação de valor para as Empresas é pouco significativo, apresentando um grau de *muito importante* em apenas 23,9% das respostas (ver gráfico 23).

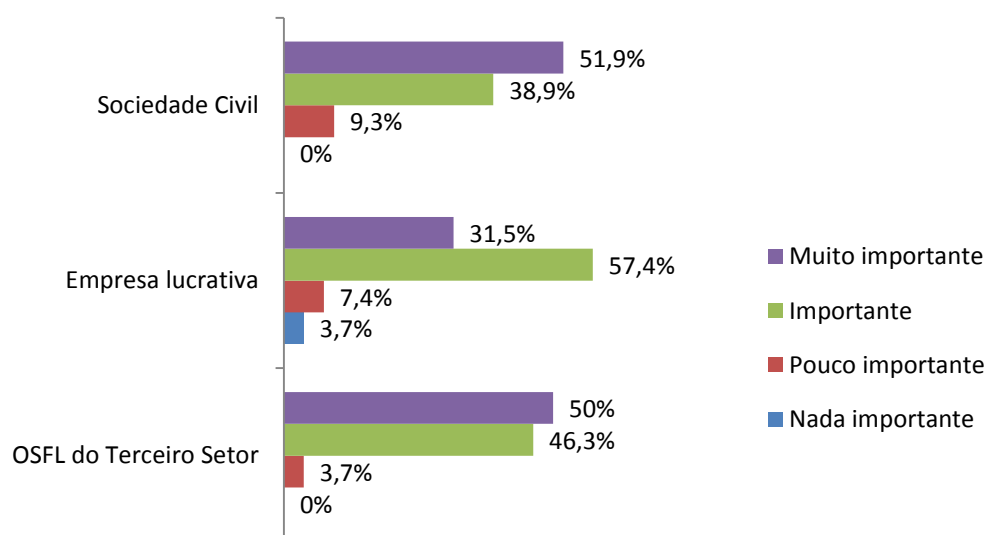
Gráfico 23: OSFL- Grau de importância das Práticas de Cooperação.



Fonte: Elaboração própria.

Quando fazemos a mesma análise da questão por parte das Empresa, estas percebem a criação valor nas práticas de cooperação pela seguinte ordem (ver gráfico 24):

Gráfico 24: Empresas- Grau de importância das Práticas de Cooperação.



Fonte: Elaboração própria.

A primeira beneficiária na obtenção de valor tangível ou intangível é a sociedade civil, com 51,9%, a segunda beneficiada é a OSFL, com 50% e a menos beneficiada é a própria Empresa, com 31,5% das respostas no item *muito importante*.

5.2 Síntese dos resultados

Com esta reflexão pretendemos sistematizar as conclusões que fomos tirando ao longo do estudo empírico. Assim, ao analisarmos os resultados do questionário conseguimos evidenciar vários aspetos relativos às práticas de cooperação entre as OSFL do Terceiro Setor e as Empresas Lucrativas. Neste sentido, em função das diferentes respostas recolhidas pelo questionário, verificamos que as OSFL que mais estabelecem práticas de cooperação têm estatuto jurídico de Associação, são de pequena dimensão e localizam-se, essencialmente, nos grandes centros urbanos de Lisboa e Porto. A sua principal fonte de financiamento são os donativos e os fundos públicos. Os resultados estão de acordo com as nossas expectativas iniciais, excetuando o número reduzido de trabalhadores destas organizações que se pode explicar pelo carácter que assumem na utilização de mão-de-obra voluntária.

Quanto à caracterização das Empresas Lucrativas, estas são, na sua maioria de grande dimensão e situam-se nos grandes centros urbanos de Lisboa e Porto. A sua principal atividade económica é o comércio. É de salientar que cerca de metade das Empresas respondentes já inclui nas suas estratégias financeiras a definição de um plano anual para utilizar em práticas de cooperação. Isto leva-nos a concluir que a cooperação está cada vez mais integrada no conjunto de estratégias empresárias, deixando de ser uma atividade de importância secundária para os gestores das mesmas.

No que se refere à caracterização das práticas de cooperação entre os parceiros, tanto as Empresas Lucrativas como as OSFL do Terceiro Setor, têm 7 ou mais parceiros e a duração temporal das mesmas é muito variável, existindo cooperações com menos de 1 ano e outras com mais 7 anos. De facto, esta variação na duração, não nos permite concluir os níveis de interação entre as partes interessadas. Logo, devemos assumir esta dúvida como uma das debilidades deste estudo. Como tal, este poderá ser um aspeto a desenvolver num projeto futuro.

No que respeita às motivações das OSFL do Terceiro Setor e as motivações das Empresas para atuarem em cooperação, as primeiras referem que é muito importante a disponibilização e cedência de recursos úteis. Por sua vez, as segundas referem a afinidade e a identificação com as atividades e projetos desenvolvidos pela OSFL. Daqui, concluímos que, para as OSFL os recursos materiais e técnicos, isto é, os recursos tangíveis, assumem uma importância crucial. Por seu lado, para as Empresas Lucrativas as motivações prendem-se com valores intangíveis, como é o caso da afinidade e identificação das causas da OSFL.

Ainda relativamente à caracterização das práticas de cooperação, identificamos que a atuação social das Empresas Lucrativas para com as OSFL do Terceiro Setor, traduz-se, essencialmente, nas doações e cedência de recursos úteis. De facto, esta questão leva-nos a pensar que estas práticas são muito tradicionais e pouco inovadoras, sendo necessário direcioná-las para outras áreas como o apoio técnico, as campanhas de marketing, o voluntariado, entre outros, de forma a que o resultado das mesmas seja uma mais-valia para ambos os parceiros.

Quanto às áreas preferenciais para cooperação, ambos os parceiros definem a sua preferência na ajuda alimentar, no desenvolvimento comunitário, na educação e na saúde, em projetos cujo público-alvo tem características de vulnerabilidade e exclusão social como é o caso dos idosos, crianças/ adolescente, portadores de deficiência e sem abrigo. Daqui denota-se uma preocupação crescente por parte dos parceiros, em resolver os problemas sociais, resultantes da atual conjuntura económica do país.

Abordando de seguida os benefícios percecionados por cada parceiro resultantes das práticas de cooperação, para as Empresas Lucrativas, o principal benefício identificado é a possibilidade de aumentar a sua interação com a comunidade e a possibilidade de desenvolver a sua ação altruísta. Outro benefício identificado pelas mesmas foi a importância da partilha de conhecimentos com as OSFL. Como tal, entendemos que quando as Empresas pensam em desenvolver a sua atuação social, procuram OSFL que possuam o conhecimento necessário nesta área e que lhes facilite aceitação junto da comunidade que, por sua vez, se torna mais receptível à sua atividade empresarial.

Quando abordámos a mesma questão por parte das OSFL, estas identificam como principais benefícios a importância que a cooperação assume para a sua sustentabilidade e para a angariação de recursos adicionais para o desenvolvimento de projetos e atividades. Consideramos pois, que a cooperação assume um importante papel no desenvolvimento sustentável das OSFL, no entanto, também consideramos que há uma reduzida exploração de outros recursos da cooperação que assumiriam benefícios muito relevantes, como por exemplo, a partilha de conhecimentos organizacionais e de gestão.

Por fim, quando questionámos o grau de importância das práticas de cooperação para a OSFL, para as Empresas Lucrativas e para a Sociedade Civil, constatamos que a visão dos diferentes parceiros é distinta. Assim, para a OSFL, a cooperação acrescenta essencialmente valor para elas próprias, algum valor para a sociedade civil e muito pouco valor para as Empresas parceiras. Por seu turno, para as Empresas, a cooperação acrescenta, essencialmente, valor para a sociedade civil e para as OSFL. Contudo não reconhecem grande valor para si próprias. Daqui, concluímos que o grau de importância das práticas de cooperação não é percecionado da mesma maneira pelos diferentes intervenientes, o que poderá dificultar a interação e a realização de objetivos comuns.

CONCLUSÕES GLOBAIS

Ao longo das últimas décadas, o Terceiro Setor tem vindo a adquirir uma importância social e económica crescente pelo papel que vem desempenhando na diminuição das desigualdades sociais, às quais nem o Setor Lucrativo nem o Setor público conseguem dar resposta. As Organizações do Terceiro Setor, enfrentam, na conjuntura atual, o grande desafio de promover o bem-estar nas pessoas e na sociedade em que se inserem, contribuindo assim para maior coesão social e desenvolvimento sustentado. Para a concretização da sua missão, estas dependem em larga escala de financiamentos públicos, o que põe em causa a sua sustentabilidade.

Por seu turno, o Setor Lucrativo, depara-se igualmente com os problemas conjunturais. Hoje, as Empresas precisam investir no permanente aperfeiçoamento de suas relações com todos os públicos dos quais dependem e com os quais se relacionam; isso inclui a comunidade na qual atuam, outras organizações e a sociedade em geral. No entanto, esta visão é bastante recente e só há bem pouco tempo começou a fazer parte dos seus objetivos organizacionais.

A cooperação intersetorial, isto é, entre Organizações do Terceiro Setor e Empresas Lucrativas, será uma forma a explorar, que possibilitará que as estruturas empresariais unam competências e recursos aos das organizações dedicadas ao social, para atingir objetivos comuns, num espaço público compartilhado. As Empresas Lucrativas, ao adotar um comportamento socialmente responsável, investindo os seus recursos financeiros e competências em ações voltadas para a comunidade, através da cooperação com as OSFL, estarão a fazer um investimento para além do lucro financeiro, isto é promovem igualmente o *lucro social*.

Ao longo do nosso trabalho, ficamos ainda mais conscientes da importância que as práticas de cooperação entre OSFL do Terceiro Setor e as Empresas Lucrativas podem assumir no bem-estar social da população. Como tal e respondendo aos objetivos iniciais, conseguimos identificar que as principais motivações das OSFL do Terceiro Setor para a cooperação, prendem-se com a aquisição de recursos materiais e financeiros imediatos através de doações e cedência de recursos úteis. Face ao exposto, consideramos que, limitar as motivações a estes aspetos, pode colocar em causa a eficiência e a eficácia da cooperação a longo prazo. Por outro lado, as Empresas, no momento de estabelecer

cooperação, mostram-se motivadas com a afinidade e a identificação com as atividades e projetos da OSFS e pelo seu historial de projetos e/ou atividades de âmbito social.

No que se refere ao segundo objetivo deste trabalho que pretendia medir efeitos e os benefícios da cooperação entre as Organizações sem Fins Lucrativos do Terceiro Setor e as Empresas Lucrativas, concluímos que os benefícios são mais expressivos para as primeiras, assumindo uma importante forma de promover a sua sustentabilidade e consequentemente permitir o desenvolvimento de novos projetos.

A identificação da relevância da cooperação para a sustentabilidade económico-social e os valores subjacentes da mesma, era outro objetivo deste trabalho. A pesquisa permitiu- nos identificar que cooperação promove ações sociais que assumem um papel importante junto das comunidades e da sociedade civil, principalmente junto da população mais vulnerável, como é o caso, das Crianças e Adolescentes, dos Idosos, dos Sem-abrigo e Portadores de Deficiência. Não obstante os resultados da pesquisa apontaram para a existência de vários valores subjacentes às práticas de cooperação. No entanto, esses valores são mais facilmente percebidos pelas OSFL do Terceiro Setor, por receberem sobretudo recursos financeiros e materiais, ao contrário do valor da Empresas, que recebem em troca a criação de valor intangível, de difícil perceção a curto prazo. Mas, quando analisámos os valores gerados para o bem-estar social resultantes dos projetos sociais em cooperação, estes assumem uma importância fundamental, pois são uma forma alternativa na diminuição das desigualdades sociais, na melhoria das condições de vida dos grupos mais desfavorecidos ou em exclusão.

Apesar de este trabalho permitir entrar um pouco no mundo ainda mal conhecido das cooperações entre OSFL e Empresas Lucrativas, tem algumas limitações que é importante referir. O número reduzido de organizações analisadas não permite generalizar as conclusões e a falta de maior aprofundamento de cada caso deixa de fora um conjunto largo de especificidades nas práticas de cooperação. Deste modo, fica ainda um vasto percurso em aberto que pode abrigar algumas possibilidades de investigação futura, como por exemplo, o alargamento do âmbito do trabalho a um número mais vasto de organizações; o estudo em profundidade dos benefícios inerente à cooperação, ou ainda procurar reconhecer o grau de envolvimento dos parceiros da cooperação, os papéis que cada um assume e as formas de avaliação dessa cooperação.

BIBLIOGRAFIA

ALMEIDA, V. (2010) Governação, Instituições e Terceiro Sector - As Instituições Particulares de Solidariedade Social, Tese de Doutoramento, Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra.

ALVES, M. A.; FONSECA, G. M.; MOORI, R. G.(2005) Cooperação intersectorial, Empresas Privadas e Organizações do Terceiro Setor: uma visão baseada em valor, In: XXIX Encontro Nacional da ANPAD.

ANDRADE, A. e FRANCO, R. (2007) Economia do Conhecimento e Organizações Sem Fins Lucrativos, *Sociedade Portuguesa da Inovação*, Principia Editora lda, Porto.

ANHEIER, H. K. ; SEIBEL, W. (1997), “Germany,” in Lester M. Salamon and Helmut K. Anheier, *Defining the Nonprofit Sector: A Cross-national Analysis*, Vol. 4 in the Johns Hopkins Nonprofit Sector Series (Manchester: Manchester University Press, 1997).

AUSTIN, J. E. (2001) Parcerias: fundamentos e benefícios para o Terceiro Setor, São Paulo: Futura.

BARROS, C.; SANTOS J.C (2000), As Fundações Portuguesas. Lisboa: Editora Vulgata.

CAPOAVA, A. (2005) Alianças e Parcerias: Mapeamento das publicações brasileiras sobre alianças e parcerias entre organizações da sociedade civil e empresas. *Grupo de Institutos Fundações e Empresas -GIFE* Disponível em: <http://www.gife.org.br/artigo-mapeamento-identifica-baixo-indice-de-avaliacao-sobre-aliancas-e-parcerias-11743.asp>. Acesso a 3 de Setembro de 2012.

CARDOSO, R. (1997) Fortalecimento da sociedade civil. In: Ioschpe, E. B. et al. *Terceiro setor: desenvolvimento social sustentável*, 1997. São Paulo: Paz e Terra.

CARREIRA, H. M. (1996). As Políticas Sociais em Portugal, in Barreto, A. (Org.). *A Situação Social em Portugal, 1960-1995*. Lisboa: Instituto de Ciências Sociais.

CARVALHO, J. (s/d) O Desempenho nas Organizações Sem Fins Lucrativos. Tese de Mestrado, do Instituto Superior da Maia. Maia

CHAVES, R. e MONZON, J.L. (2000) Las cooperativas en las modernas economías de mercado, *Economistas*, N° 83, Espanha, p. 113-123.

CIRIEC (2000) *The Enterprises and Organizations of the Third System: A strategic challenge for employment*. CIRIEC (Centre international de recherches et d'information sur l'économie publique, sociale et coopérative), Directorate General of the European Union, Liège.

CIRIEC (2005) *La Economía Social en la Unión Europea*, El Comité Económico y Social Europeo, CESE, Bruxelas.

CLOHESY, W. (2003) Fund-Raising and the Articulation of Common Goods, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, vol. 32, no. 1, 128-140.

COELHO, S.C. T. (2002) *Terceiro Setor. Um estudo comparado entre Brasil e Estados Unidos*. 2ª edição, São Paulo: Editora SENAC.

COUTINHO M. (2003) Economia Social em Portugal- A emergência do terceiro Setor na Política Social, Lisboa: Centro Português de Investigação em História e Trabalho social.

DEFOURNY, J.; PESTOFF, V. (2008). Images and concepts of the trihd sector in Europe. *Emes European Research Network*. WP n.º 08/02.

DIAS, M. C. (2005) Economia Social e o Estado Providência. *Revista Sociedade e Trabalho*, Lisboa, MSST, n.º 25. Nb: a. pres. do Observatório do Emprego e Formação Profissional, pp 39-51.

DOWBOR, L. (2002) *Parcerias e alianças. O bom senso na gestão social: uma abordagem conceitual*. São Paulo: Traco.

DRUCKER, P. F. (1994) *Administração de Organizações sem fins lucrativas: princípios e práticas*, São Paulo: Pioneira.

EVERS, A. (1990) Im intermediären Bereich. Soziale Trager und Projekte swischen Hanshalt, Staat und Markt", *Journal fur Sozialforschung*, 2 (30), pp 189-210.

EVERS, A.; LAVILLE, J.L.; BORGAZA, C.; DEFOURNY, J.; LEWIS, J.; NYSSSENS, M. e PESTOFF, V. (2004) “Defining the third sector in Europe”, in EVERS, A. and LAVEILLE J.L. (Eds) *The Third Sector in Europe*, Edward Elgar, London.

EVERS, A; LAVILLE, J. L.; *et al.* (2005). “Defining the third sector in Europe”, in Evers, Adalbert; Laville, Jean-Louis (Eds.). *The Third Sector in Europe*. Reino Unido: Edward Elgar.

FALCONER, A. P., (1999) A promessa do terceiro sector: Um Estudo sobre a Construção do Papel das Organizações, Sem Fins Lucrativos e do seu Campo de Gestão, *Centro de Estudos em Administração do Terceiro Setor*, Universidade de São Paulo.

FERNANDES, R. C. (1997) O que é terceiro setor? *Terceiro setor: desenvolvimento social sustentável*, Novembro de 2006, São Paulo: Inscoop

FERREIRA, S. (2000) O Papel das Organizações do Terceiro Sector na Reforma das Políticas Públicas de Protecção Social: Uma Abordagem Teórico-Histórica. Dissertação de Mestrado, Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, pp. 223-237.

FINE, S. H. (1990) Social Marketing: Promoting the Causes of Public and Nonprofit, *Agencies Allyn and Bacon Editorial*, Needham Heights.

FISHER, R. M. (2005) Estado, Mercado e Terceiro Setor. Uma análise conceitual das parcerias intersectoriais. Jan. Fev. Mar 2005, São Paulo. V.40, n.º1, pp.5-18.

FISHER, R. M., FALCONER, A. (1998), Desafios da parceria governo e terceiro setor, *Revista da Administração da Universidade de São Paulo*, V.33, n.º1, pp 12-19, jan./mar. São Paulo.

FRANCO, R. C., SOKOLOWSKI, S. W., HAIREL, E. M. H., e SALAMON, L. M. (2005) *O Sector Lucrativo Português numa Perspetiva Comparada*, Universidade Católica de Lisboa e Johns Hopkins University: Uniarte Gráfica

FRUMKIN, P., e ANDRE-CLARK, A. (2000). When missions, markets and politics collide: values and strategies in the nonprofit human services. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly, Supplement*, pp 141–163.

Instituto Nacional de Estatística (2013)

LANDIM, L. (1999) Defining the Nonprofit Sector: Brazil, *Working Papers of the Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project*, no. 9, edited by Lester M. Salamon and Helmut K. Anheier. The Johns Hopkins Institute for Policy Studies. Baltimore:

LEWIS J., (1999) Reviewing the Relationships between the « Voluntary Sector » and the State in Britain in the 1990.

LEWIS, D. (1998) Bridging the gap?: The parallel universes of the nonprofit and NGO research traditions and the changing context of voluntary action, *CVO International Working Paper*, n.º1, Londres: Centre for Voluntary Organization/LSE.

NEVES, A. S. M. (2011) O Terceiro Setor no Apoio a Pessoas Adultas Idosas com VIH/SIDA em Portugal, Tese de Mestrado, Universidade de Aveiro- Secção Autónoma de Ciências da Saúde.

NUNES, F., RETO, L.; CARNEIRO, M. (2001) O terceiro sector em Portugal: delimitação, caracterização e potencialidades, Lisboa: Inscoop.

O'NEILL, M. (1998), Nonprofit Management Education: History, Current Issues and the Future, in Michael O'Neill & Kathleen Fletcher, *Nonprofit Management Education: U.S. and World Perspectives*, Westport: Praeger.

OLIVEIRA, M. T. (2002) Multi-setorial partnerships for low income land development in Brazil. Tese de Doutoramento. University of Utrecht.

PAES, J. E. S. (2003), Fundações e entidades de interesse social: aspetos jurídicos, administrativos, contábeis e tributários, Brasília Jurídica. Brasília.

PEREIRA, R. Z.; FAGUNDES, M. B.; ANDRADE, PESTOFF, V. A. (1992), Third Sector and Co-operative Services – an Alternative to Privatization, *Journal of Consumer Policy*, Stockholm University, p. 15.

PESTOFF, V. A. (1992), Third Sector and Co-operative Services – an Alternative to Privatization, *Journal of Consumer Policy*, n.º15, Stockholm University.

PITACAS, J. A. P. (2009) Utilidade social e eficiência no mutualismo. Dissertação de Mestrado, Universidade Técnica de Lisboa. Instituto Superior de Economia e Gestão.

QUINTÃO, C. (2004) Terceiro sector - elementos para referenciação teórica e conceptual. *Sociedades Contemporâneas: Reflexividade e Ação: Atelier Mercados e Trabalho*. Universidade do Minho, Braga, pp 1-15.

QUINTÃO, C. (2011) O Terceiro Sector e a sua renovação em Portugal. Uma abordagem preliminar, Working Papers, 2.^a Série, N.º 2, Abril de 2011. Instituto de Sociologia da Universidade do Porto, Porto, pp 1-18.

SALAMON L.M., ANHEIER H., (1996) Social Origins of Civil Society : Explaining the Nonprofit Sector Cross-Nationally, The Johns Hopkins University, Institute for Policy Studies. Baltimore

SALAMON, L. M., et al. (1999) Global Civil Society: Dimensions of the Nonprofit Sector, *The John Hopkins Center for Civil Society Studies*. Baltimore.

SALAMON, L. M.; ANHEIER, H. K. (1992), In Search of the Nonprofit Sector. I: The Question of Definitions, *Voluntas*, 3, pp. 125-151.

SALAMON, L. M.; ANHEIER, H. K. (1997) Defining the Nonprofit Sector: A Cross-National Analysis, *University Press*, Manchester.

SIMAENS, A.M. (2007), Strategic Management in the Third Sector Organizations: an overview on Portuguese Social Solidarity Cooperatives. Tese de Mestrado em Gestão Internacional, ISCTE, Lisboa.

[ttp://www.inscoop.pt/inscoop/sectcooperativo/estatisticas/dados_graficoevolramos2010.html](http://www.inscoop.pt/inscoop/sectcooperativo/estatisticas/dados_graficoevolramos2010.html); pesquisa efetuada em 10/03/2013.

UNCHS (1993), Public, private partnership in enabling shelter strategies. Nairobi.

VILANOVA, R.C.N. (2004) Contribuição à elaboração de um modelo de apuração de resultado aplicado às organizações do terceiro setor: uma abordagem da gestão econômica, Dissertação Mestrado, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, São Paulo.

ZALTMAN, G. ; JACOBS, P. (1997), Social Marketing and a Consumer- Based Theory of Marketing, *Consume rand Industrial Buying Behavior*, Elsevier North-Holland Inc. New York.

ZAPE, K. L. (2007) Terceiro Setor: Algumas Reflexões sobre a Intensa Corrida pela Sustentabilidade. In: *VI Conferencia Regional de Internacional Society For Third Sector Research (ISTR), para América Latina y el Caribe*. 8-11 nov. 2007, Salvador, Brasil. Disponível em <<http://www.lasociedadcivil.org/uploads/ciberteca/092.pdf>>. Acesso a 03 de Novembro de 2012.

APÊNDICES

Apêndice 1: Questionário enviado para as Empresas Lucrativas

GRUPO I - Perfil da Empresa Lucrativa				
1.1 Nome da Empresa (facultativo): _____				
1.2 Função do responsável pelo preenchimento do questionário (facultativo): _____				
1.3 Dimensão da Empresa que representa: (n.º de trabalhadores)	Até 9 <input type="checkbox"/>	De 10 a 25 <input type="checkbox"/>	De 26 a 50 <input type="checkbox"/>	Mais de 50 <input type="checkbox"/>
1.4 Indique o Distrito da sede da Empresa: _____				
1.5 Indique a principal atividade económica da Empresa: _____				
GRUPO II - Caracterização das práticas de Cooperação				
2.1 Identifique o número de Organizações Sem Fins Lucrativos (OSFL) com as quais estabelece práticas de Cooperação:				
<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> Entre 2 a 3	<input type="checkbox"/> Entre 4 a 5	<input type="checkbox"/> Entre 6 a 7	<input type="checkbox"/> Mais de 7
2.2 Identifique em média a duração temporal dessa Cooperação:				
<input type="checkbox"/> Menos de 1 ano	<input type="checkbox"/> Entre 1 a 3	<input type="checkbox"/> Entre 4 a 5	<input type="checkbox"/> Entre 6 a 7	<input type="checkbox"/> Mais de 7 anos
2.3 É definido anualmente um plafon de recursos (materiais, financeiros, técnicos, ou outros) destinados para práticas de Cooperação com as Organizações sem Fins Lucrativos?				
<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não			
2.4 Das seguintes características, identifique o peso que cada uma assume no momento da Empresa estabelecer Cooperação com uma Organização sem Fins Lucrativos:				
	Nada Importante	Pouco Importante	Importante	Muito Importante
a) Representação social da OSFL na comunidade	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b) Afinidade e identificação com as atividades e projetos da OSFL	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c) A Missão, os valores e os fins prosseguidos pela OSFL	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d) A capacidade de competitividade e sustentabilidade da OSFL	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e) A eficiência e eficácia das acções das OSFL	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d) O "lucro social" resultante da Cooperação	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e) Outro. Qual? _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.5 Quais as práticas de Cooperação mais frequentes da Empresa com as Organizações sem Fins Lucrativos?				
<input type="checkbox"/> Apoio técnico	<input type="checkbox"/> Doações	<input type="checkbox"/> Campanhas	<input type="checkbox"/> Patrocínios	<input type="checkbox"/> Voluntariado
<input type="checkbox"/> Campanhas Marketing	<input type="checkbox"/> Projetos diretos	<input type="checkbox"/> Cedência de recursos e serviços		
<input type="checkbox"/> Outra. Qual? _____				

Grupo III - Identificação dos valores gerados para o bem estar social resultantes da Cooperação

3.1 Identifique as áreas preferenciais de Cooperação entre a Empresa e as Organizações sem Fins Lucrativos:

- ☐ Educação ☐ Meio Ambiente ☐ Arte e cultura ☐ Saúde ☐ Violência
- ☐ Desenv. Comunitário ☐ Ajuda alimentar ☐ Outro. Qual? _____

3.2 Identifique o(s) Público(s)-alvo que recebe maior atenção nos projetos sociais desenvolvidos em Cooperação:

- ☐ Crianças e adolescentes ☐ Comunidade local ☐ Portadores de deficiência ☐ Idosos
- ☐ Toxicodependentes ☐ Grupos religiosos ☐ Outro. Qual? _____
- ☐ Vítimas de violência doméstica, racial, étnica e de gênero

3.3 Identifique os principais benefícios da Empresa no desenvolvimento de práticas de Cooperação com uma OSFL:

- ☐ Otimização de recursos ☐ Partilha de conhecimentos ☐ Visibilidade
- ☐ Melhoria da imagem da Empresa ☐ Usufruir de benefícios fiscais ☐ Altruísmo
- ☐ Interação com a Comunidade ☐ Aumento da rede de relacionamentos ☐ Forma de marketing
- ☐ Outro. Qual? _____

3.4 Identifique o grau de importância das práticas de Cooperação para os seguintes intervenientes:

	Nada Importante	Pouco Importante	Importante	Muito Importante
a) Para as OSFL do Terceiro Setor	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b) Para a Empresa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c) Para a Sociedade Civil	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

FIM

Apêndice 2: Questionário enviado para as OSFL do Terceiro Setor

GRUPO I -Perfil da Organização Sem Fins Lucrativos (OSLF).				
1.1 Nome da Organização Sem Fins Lucrativos (OSFL), (facultativo):				
<hr/>				
1.2 Função do responsável pelo preenchimento do questionário (facultativo):				
<hr/>				
1.3 A Organização Sem Fins Lucrativos que representa é uma:				
<input type="checkbox"/> Cooperativa	<input type="checkbox"/> Mutualidade	<input type="checkbox"/> Associação	<input type="checkbox"/> Fundação	<input type="checkbox"/> Outra. Qual? <hr/>
1.4 Dimensão da OSFL que representa: (n.º de trabalhadores)		Até 9 <input type="checkbox"/>	De 10 a 25 <input type="checkbox"/>	De 26 a 50 <input type="checkbox"/>
		Mais de 50 <input type="checkbox"/>		
1.5 Indique o Distrito da sede da Organização sem Fins Lucrativos:				
<hr/>				
1.6 Indique as respostas/projetos sociais desenvolvidos pela Organização sem Fins Lucrativos:				
<hr/>				
1.7 Indique (em percentagem) as principais fontes de receita da Organização sem Fins Lucrativos:				
Quotizações	<input type="checkbox"/>	%		
Venda direta de produtos/ serviços	<input type="checkbox"/>	%		
Fundos Públicos	<input type="checkbox"/>	%		
Resultados diretos de práticas de Cooperação	<input type="checkbox"/>	%		
Donativos	<input type="checkbox"/>	%		
Outro, Qual? <hr/>	<input type="checkbox"/>	%		

GRUPO II - Caracterização das práticas de Cooperação

2.1 Identifique o número de Empresas Lucrativas com as quais estabelece práticas de Cooperação:

☐ 1 ☐ Entre 2 a 3 ☐ Entre 4 a 5 ☐ Entre 6 a 7 ☐ Mais de 7

2.2 Identifique em média a duração temporal dessa Cooperação:

☐ Menos de 1 ano ☐ Entre 1 a 2 ☐ Entre 3 a 5 ☐ Entre 6 a 7 ☐ Mais de 7 anos

2.3 Das seguintes alíneas, defina o seu grau de importância no processo de Cooperação com uma Empresa Lucrativa:

	Nada Importante	Pouco Importante	Importante	Muito Importante
a) Forte tradição Filantrópica da Empresa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b) Historial da Empresa em práticas cívicas e defesas de causas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c) Empresa com forte cotação no mercado	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d) Compatibilidade de valores entre a OSFL e a Empresa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e) Disponibilização e cedência de recursos úteis à OSFL	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

2.4 Indique quais as práticas de Cooperação mais frequentes que a OSFL estabelece com as Empresas Lucrativas:

☐ Apoio técnico ☐ Doações ☐ Campanhas ☐ Patrocínios ☐ Voluntariado
☐ Campanhas Marketing ☐ Projetos diretos ☐ Cedência de serviços ou recursos
☐ Outro. Qual? _____

Grupo III - Identificação dos valores gerados para o bem estar social resultantes da Cooperação

3.1 Identifique as áreas preferenciais de Cooperação entre a Organizações sem Fins Lucrativos e as Empresa lucrativas:

☐ Educação ☐ Meio Ambiente ☐ Arte e cultura ☐ Saúde ☐ Violência
☐ Desenv. Comunitário ☐ Ajuda alimentar ☐ Outro. Qual? _____

3.2 Identifique o(s) Público(s)-alvo que recebe maior atenção nos projetos sociais desenvolvidos em Cooperação:

☐ Crianças e adolescentes ☐ Comunidade local ☐ Portadores de deficiência ☐ Sem-abrigo
☐ Toxicodependentes ☐ Grupos religiosos ☐ Idosos
☐ Vítimas de violência doméstica, racial, étnica e de género ☐ Outro. Qual? _____

3.3 Identifique os principais benefícios da OSFL no desenvolvimento de práticas Cooperação com uma Empresa:

☐ Diminuição da dependência de fundos Públicos ☐ Partilha de conhecimentos organizacionais e de gestão
☐ Aumento da competitividade da OSFL ☐ Angariação de recursos adicionais para desenv. novos projeto
☐ Contribuição para a sustentabilidade da OSFL ☐ Outro. Qual? _____

3.4 Identifique o grau de importância das práticas de Cooperação para os seguintes intervenientes:

	Nada Importante	Pouco Importante	Importante	Muito Importante
a) Para as OSFL do Terceiro Setor	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b) Para a Empresa Lucrativa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c) Para a Sociedade Civil	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

FIM

Apêndice 3: E-mail enviado para as Empresas

Ex.mo(a) Sr.(a):

No âmbito do Mestrado em Economia Social, da Escola de Economia e Gestão da Universidade do Minho, estou a elaborar um estudo sobre as "Práticas de cooperação entre as Organizações do Terceiro Setor e as Empresas Lucrativas: os seus efeitos no bem estar social".

O questionário destina-se aos Dirigentes/Responsáveis de Empresas que efetivamente estabeleçam cooperação/parcerias com Organizações sem Fins Lucrativos, quer seja através de doações, apoio técnico, campanhas de marketing, recursos materiais, patrocínios, voluntariado, etc...Para o sucesso desta investigação, a sua participação é fundamental. Assim sendo, venho por este meio convida-lo a participar neste estudo, através do preenchimento do questionário disponível on-line em <http://www.surveymonkey.com/s/3GF5NDS> ou no questionário que junto anexo.

O preenchimento demora cerca de 5 minutos. Os dados divulgados serão para uso exclusivo deste estudo, sendo garantida toda a confidencialidade nas respostas dadas.

Agradecendo desde já a atenção disponibilizada, despeço-me com os melhores cumprimentos,

Elisabete Rocha

Apêndice 4: E-mail enviado para as OSFL

Exmo.(a) Sr.(a),

No âmbito do Mestrado em Economia Social, da Escola de Economia e Gestão da Universidade do Minho, estou a elaborar um estudo sobre as " Práticas de cooperação entre as Organizações do Terceiro Setor e as Empresas Lucrativas: os seus efeitos no bem estar social"

O questionário destina-se aos Técnicos e/ ou Responsáveis por Organizações em que efetivamente exista cooperação/parcerias com Empresas, quer seja através de doações, apoio técnico, campanhas de marketing, recursos materiais, patrocínios, voluntariado, etc... Para o sucesso desta investigação, a sua participação é fundamental. Assim sendo, venho por este meio convida-lo a participar neste estudo, através do preenchimento do questionário em anexo e posterior envio para este e-mail.

O preenchimento demora cerca de 5 minutos. Os dados divulgados serão para uso exclusivo deste estudo, sendo garantida toda a confidencialidade nas respostas dadas.

Agradecendo desde já a atenção disponibilizada, despeço-me com os melhores cumprimentos.

Elisabete Rocha